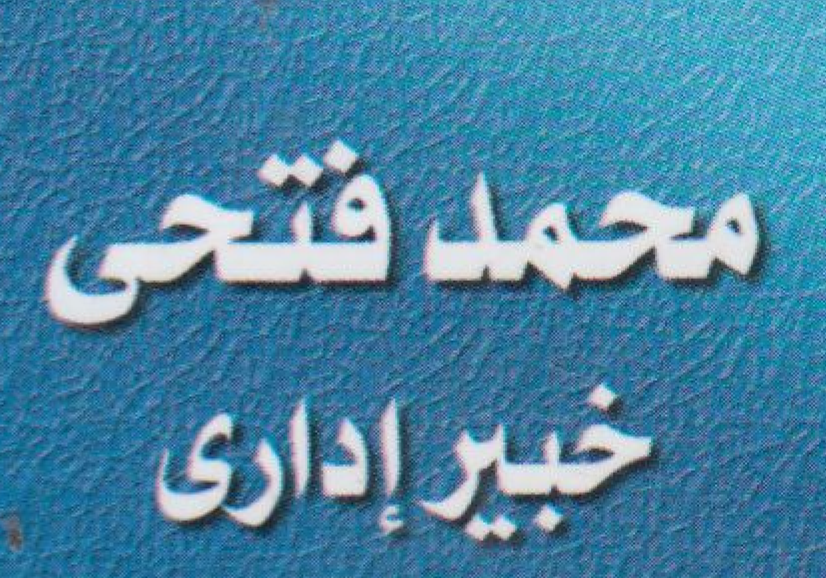


دليلك فى إعداد وإدارة جيل جديد



فن التعامل مع الشباب

دليلك فى إعداد وإدارة جيل جديد

تأليف

محمد فتحى

خبير إدارى

الطبعة الأولى للناشر

١٤٢٩هـ- ٢٠٠٨م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١٨٩٧

الترقيم الدولى: I.S.B.N.

978-977-456-016-3



المحتويات

الموضوع	الصفحة

مقدمـــة

«العقول الكبيرة لها أهداف والعقول الصغيرة لها رغبات»

- هذا هو بيت القصيد، ماذا نريد؟
- بلد صالح، نمو متواصل ومستديم
- تقدم يليق بوطن عريق عراقة آلاف السنين
- سعادة وألفة ومودة بين كل الناس داخل هذا الوطن ويتعدى كل الحدود لكل الأوطان تلك هى أهداف العقول الكبيرة.

والبداية ابتغاء جيل جديد ليس به صفات العجز والهوان الذى أصبح منا وأصبحنا منه.

جيل جديد لا يكتفى من الإسلام بصلاة وصيام وحوقلة أو استرجاع.

وإنما جيل يغلى صدره على المقدسات ويذوب قلبه آسى على كل ضعف فى القلوب وهى مازالت على قيد الحياة.

- ***جيل..*** لا يضيع عمره هباءً ويتحول إلى قوة دافعة للعمل.
- ***جيل..*** لا يستسلم ويعمل على التكامل والشمول.
- ***جيل..*** يسعى إلى التأكيد على القيم والإعتدال والتوازن.
- ***جيل..*** صاحب إيجابية وبناء.

• ***جيل*** .. صاحب تميز واستقلال.

• ***جيل*** .. يؤمن أن التقدم ليس في السرعة وإنما في الاتجاه.

إذا كان ما تريده هو الأهداف وليس الرغبات.

فلتكن معنا لنصنع هذا الجيل ونعده إعداداً وإدارة صالحة لهذا الزمان.

كن معنا لنصنع جيل النصر، جيل الشباب.

وليكن كلنا شباب

باب الفشل مفتوح

لماذا الشباب فى أزمة دائمة؟

باب الفشل مفتوح
(لماذا الشباب فى أزمة دائمة؟)

الشباب محط كل اهتمام

الشباب قضية كبرى يجب أن نرفع شعارها ونتحدث عنها، ونملأ بها مجالسنا.

بناء الشباب أهم من بناء الجسور وأهم من تعبيد الطرق، وأهم من تشييد العمارات الشاهقة. فلا قيمة لهذه الأشياء كلها فى ظل غياب الشباب.

فأى قيمة لوطن بلا شباب

كلام، احاديث، خطب طويلة...

ولكن الفعل أن شبابنا فى واد ومن يتكلم ويتحدث عنهم فى واد آخر .

والنتيجة: فشل دائم وبسهولة لا يمكن تخيلها.

أزمات متلاحقة وسريعة..

ولا أحد يسأل عن أسباب هذا الفشل ولا عن الأزمات الدائمة، فقط يتساءلون:

لماذا تغير شبابنا عن ذى قبل؟

فى كل شىء تغيير، ملابس، هيئة، جسد، سلوك،....

والحسرة تملأ قلوب الأمهات والآباء والمعلمين والمهتمين بكل ما هو صالح للجميع.

الجميع يتساءلون :

- أين الإيمان؟
- أين الإخلاص؟
- أين الحماس؟
- أين العمل الدؤوب ؟
- أين العزم؟
- أين الشباب ؟

والإجابة : غير موجود، من : الشباب .

لماذا غير موجود؟

لا أحد يريد أن يجتهد ليتحرى عن الأسباب : لماذا يفعل الشباب ذلك؟

يفعل الشباب ذلك لأنه :

١ - يفتقد الهدف والغاية:

لمن ينتمي هذا الشباب؟ لأمة الإسلام .

أمة الإسلام التى هى أمة الله وحاملة رسالته إلى العالمين بدءاً من جيل الصحابة والتابعين، ونهاية بمن يجاهدون الدجال مع عيسى ابن مريم من المؤمنين الموحدين .

ولقد كان أول أسباب الفشل والضياع الذى أصاب أمتنا وضيع شبابها وشتت أهدافهم هو ضياع الهدف والغاية اللذين من أجلهما برزت هذه الأمة إلى الوجود .

فكانت أمة عقيدة، أمة دعوة، أمة إيمان..

فإن لم تعد كذلك فماذا سيكون شبابها بعد انتكاستها؟

كان للعرب دورهم الفريد فى نصر الدين فتحمَّلوا البلاء العظيم لحمل الرسالة ونشر الإسلام فكان لهم هدف أسمى وغاية عظيمة.

ولكن الهدف تغير والغاية تبدلت..

فأصبحت أهدافًا دنيوية ضد الدين وهزيلة فى نفس الوقت وغايات تافهة، تحولت الأمة إلى أمم وتقسمت إلى بلاد ودويلات صغيرة.

أصبح الحكم ضعيفًا وهمه كله فى كل دويلة أن يحمى كرسيه ونسى قوله تعالى: ﴿ كُنتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ ﴾ [آل عمران: ١١٠]

وبالتبعية أصبح الناس على دين ملوكهم..

فأصبحت غاية الحكام هى غاية الشعوب والأفراد وبالتالى شباب الأمة.

وأصبحت الأهداف كما هى هزيلة للكبار أكثر هزلاً للصغار: شباب الأمة.

فضاع الهدف والغاية

وضاع معها الشباب

٢- يعيش فى أزمة ثقة مع المجتمع الذى يعيش فيه:

انظر إلى المجتمع الذى يعيش فيه الشباب..

يعانى من أزمة الثقة.

غياب الثقة داخل المجتمع.

هناك أزمة ثقة بين الحاكم والمحكوم، تبادل المخاوف، الشك، الظن، عدم الثقة.

هناك أزمة ثقة بين الطالب والمدرس.

هناك أزمة ثقة بين الناصح والمنصوح.

هناك أزمة ثقة بين جيل الشباب والشيوخ، بين الرجل والمرأة.

هناك أزمة ثقة بين المدير والموظف.

طوائف شتى، فرق مختلفة، طبقات متناحرة، لا يثق بعضها ببعض، ولا يتعاون بعضها مع بعض.

والنتيجة: تعطيل المهارات، الكفايات، قدرات الأفراد.

والنتيجة: أزمة ثقة تكبل الفرد عن الإبداع والإنتاج والاجتهاد والتعاون.

والنتيجة: البحث عن عيوب الإنسان وإن لم نجدها نصطنعها ونختلقها.

وفى النهاية: فساد عريض فى المجتمع الذى يعيش فيه الشباب فينفصل عن مجتمعه ويقع معه فى أزمة فيظل على الهامش فى كل شىء.

٣- يفتقد القدوة:

القدوة لا يمكن أن تتحقق إلا بالتربية .

ولم يعد هناك تربية وبالتالى لا توجد قدوة.

فبمن يقتدى الشباب؟

القدوة لابد أن تكون حية.

والقدوة الحية هى أصل التربية والسلوك.

فاين القدوة فى المنزل عند الأب بالنسبة للولد؟ أو عند الأم بالنسبة للبنت؟

وأين القدوة في الإعلام؟ فالإعلام قد يقدم الفنان على أنه قدوة!

أو يقدم اللاعب على أنه قدوة، أو يقدم الوجيه والثرى على أنه قدوة أو شخصية عامة ثم تقع المفاجاة.

فالأب سارق كاذب لدى ابنه!

والفنان متورط فى أعمال ضد الدين وضد الآداب العامة!

واللاعب تراه على الشاشات الفضائية وهو يسب ويلعن الجهاز الفنى بل وتراه فى البساط الأخضر وهو يقوم بأعمال يتم محاسبته قانونًا عليها!

والوجيه الثرى والشخصية العامة قابع الآن خلف القضبان بتهمة الفساد واخذ الأموال من البنوك وإنفاقها على الملذات الحرام منها قبل الحلال.

والنتيجة فراغ الساحة من القدوة لدى الشباب، وتنازع الفرد بين أكثر من نمط من الأنماط السيئة فهو فى ذهنه فلان وفلان وفلان.

وكل هؤلاء ليسوا أهلاً لان يكونوا قدوة حسنة وغاب عنه أولئك الرجال الأفذاذ فعاش وحيداً.

٤- يفتقد الحافز:

إذا سألت شابًا ماذا سوف تفعل بعد أن تنتهى حياتك التعليمية؟

ماذا فى نيته أن يعمل: طبيبًا كوالده، مهندسًا كوالدته، مزارعًا مثل جده،...
يكون الرد منه: لا أعرف!

أى أنه تعلم وتخرج لكى ينجح دون أن يفكر فى قيمة جدوى هذا العمل الذى تعلمه سنوات طويلة بأموال كثيرة وعذاب والديه، طاقة بلا هدف، صاروخ بلا عقل يوجهه.

أين الحافز الذى يجعله يشعر بنفسه، وأن يعمل وأن يضحى وأن يبذل ويشارك فى بناء ما هو صالح. نسينا تمامًا أن فى شريعة الله أولاً: الأجر والثواب ﴿ فَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ۝ وَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴾ [الزلزلة: ٧، ٨].

هذا من الحوافز، الأجر عند الله للأعمال الصالحة والعقوبة عنده للأعمال السيئة.

أين الحافز وأنت ترى أن أقدام اللاعبين أعز عند الناس من رؤوس العلماء.

لاحافز يدعو للعمل، إلى التضحية، إلى البذل.

لاحافز للعلماء والمبدعين.

لاحافز للمربين والمدرسين والمجتهدين.

لاحافز للمخترعين والباحثين.

لاحافز لأى صاحب موهبة حقة.

لا تمييز لدينا بين المبدع والخامل أو النائم.

فلماذا اتعب واجتهد؟

بل لابد من الشعور بالكبت والانطواء والعزلة والنكوص وعدم التأقلم مع المجتمع. ليس هذا فحسب بل محاربة هذا المجتمع.

ومزيد من الكراهية والبغضاء بين أفراده.

٥- يعيش أزمة الكفاءة :

المحسوبية، الطبقية، التمييز القبلى بين الناس أوالتمييز العنصرى.

عدم جعل المعيار فى التقويم والتقديم والتوظيف والرعاية هو المعيار الشرعى ﴿إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الأَمِينُ﴾ [القصص : ٢٦]

حيث إن القوة والأمانة هى القوة فى الدين، والقوة فى العلم، والقوة فى الخُلق والإتقان والأمانة والنتيجة: أزمة كفاءة.

إبعاد الجادين والمصلحين الصادقين لصالح الأقرباء والأصدقاء.

والنتيجة: إهدار ثروات عظيمة التى على رأسها الشباب.

فتضيع الأمانة بإيكالها إلى غير أهلها.

فلماذا يهتم إذن الشباب بكفاءته ودعمها بكافة السبل.

٦- يعيش أزمة تدين:

يحيا الشباب فى أزمة غياب مراقبة الله عز وجل وغياب الخوف من لقائه؛ فكيف يضبط المعيار والميزان في نفسه بحيث يجعله يقبل على الخير طواعية

ويعرض عن الشر طواعية.. انظر إلى نبى الله «يوسف» عليه السلام - وكان شابًا- وقد تيسرت له كل الأسباب فى بيت امرأة العزيز وهى سيدة البيت وقد أغلقت الباب وفى خلوة وقالت له: ﴿هَيْتَ لَكَ﴾

فقال لها: ﴿مَعَاذَ اللَّهِ إِنَّهُ رَبِّى أَحْسَنَ مَثْوَاىَ إِنَّهُ لا يُفْلِحُ الظَّالِمُونَ﴾ [يوسف: ٢٣].

فهذا هو الأمر العظيم، الخوف من الله والتدين الذى يجعل الشباب يعرض عن الحرام حتى ولو كان فى متناول يده ويفعل الطاعة والخير حتى ولو كان فيه حتفه.

وبالتالى إن لم يكن هذا موجوداً فستجد المسئول الذى يفرط فى عمله.. والمعلم الذى يهمل واجبه..

والطالب الذى لا يعتنى بمستقبله..

والأب الذى لا يكون راعيًا لمنزله ولأسرته ولولده..

كل هؤلاء فرطوا وما فرطوا إلا بسبب ضعف التدين.

فتجد جفافًا فى الروح وعدم إشراق فى القلب أو توقده.

وتجد إيمانًا بالماديات وكأنها كل شىء فى الحياة.

فإذا ما تحدثت عن التقى والهدى والعفاف والغنى تجد من يلوى رأسه وكأنه لا يؤمن بذلك، وإنما يؤمن فقط بالحسابات والدراسات الاستشارية والأمور المبنية على أمور علمية لها نتائج.

والنتيجة: اضمحلال النية الصادقة فى العمل، فلا يرى ولا يعمل الرجل إلا ما فيه مصلحة دنيوية عاجلة.

والنتيجة : سماع الأوامر ثم مخالفتها، سماع النواهى ثم إتيانها.

والنتيجة : نسيان حقوق الله تعالى كلها، ونسيان حقوق العباد بل والجور عليها وعلى نفسه أيضاً.

٧- يرى بينا الأخطاء التالية:

– لا ندرك مشكلاتنا بشكل صحيح وننكر وجودها أحيانًا، ونرى أحيانًا أنه ليس بالإمكان أبدع مما كان، وكل أمورنا مبنية على الكمال والتمام، ليس لدينا إحساس بحجم الفارق بيننا وبين غيرنا، والبعض منا يرغبون فى الركود وعدم التجديد والرضا بالواقع.

– حل المشكلات عن طريق الأساليب العقيمة مثل الجدل والتراشق بالألفاظ والتعصب والتحيز الواضح لفكرة معينة، أو استيراد الحلول الجاهزة أحيانًا، أو ترك المشكلة ونعتقد أن الزمن كفيل بحلها أو إلغاء الأسباب والنتائج أو إلقاء المسئولية على الآخرين وانتظار الحل منهم، أو التعامل مع المشكلات بالعواطف، كل ذلك يسكن الألم أحيانًا ولكنه لا يوقف النزيف على المدى الطويل.

– عدم الإيمان بوجود المصارحة والمناصحة فيما بيننا وعدم الوضوح والمكاشفة فى تعاملنا مع واقعنا، وعدم مناقشة أمرنا ومشكلاتنا بصورة صحيحة، وذلك لأننا نرغب أحيانًا كما نظن فى عدم الإثارة أو اتقاء الفتنة.

– ضيق الأفق أو التعصب للمألوف والعادات والانطلاق من بعض المسلمات والبديهيات الخاصة التى ليس لها سند شرعى ولا عقلى.

- التركيز على الأخطاء والانحرافات.

- الإغراق فى الشكل على حساب المضمون أو فى الكم على حساب الكيف.

- الانشغال الدائم عنهم.

٨- يعيش عيشة الجبناء:

«فلا نامت أعين الجبناء» مقولة قيلت ونعيش على تاريخها، فنحن نغرس الخوف فى نفوس شبابنا، الخوف من كل شئ، نحرمهم من التجارب ومن المحاولات بحجة أن هذا قد يودى بحياتهم.

فيخاف من الشجاعة فيصبح جبانًا.

ويخاف من الفشل فلا ينجح.

ويخاف من الخطأ فلا يعمل الصواب أبداً

كل المناطق محرمة والسلامة لا يعدلها شئ.

ثم نعود لنتساءل: أين نجد مثل نبى الله موسى عليه السلام - وكان شابًا - يقف أمام طاغية متأله متجبر كفرعون.

- أين نجد رجلاً كنبينا محمد ﷺ يجمع قومه وفيهم أبولهب وأبوجهل وعتبة وشيبة وأمية بن خلف والملأ من المستكبرين فيقف بين أيديهم منذراً محذراً.

- أين نجد فتى فى مقتبل العمر مثل نبى الله إبراهيم الخليل عليه السلام يحطم الأصنام ثم يقول لقومه وعلى رأسهم النمروذ الطاغية الأكبر ﴿أُفٍّ لَّكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ﴾ [الأنبياء: ٦٧].

فإن كان هؤلاء انبياء فأين نجد شجاعة مثل:

- الإمام أحمد بن حنبل حين وقف يقارع الظالمين فى مسألة خلق القرآن.

- الإمام ابن تيمية حين صبر وجهر بكلمة الحق وتحمل الأذى فى سبيلها، فسجن وضرب.

الشجاعة قوة فى القلب تجعل صاحبها لا يستوحش من الطريق ولا ينفر من الوحدة ولا يتخلى عن الحق مهما كلفته التضحيات ولا يجامل أو يحابى أو ينافق أو يداهن.

فنعيش عيشة الجبناء ثم نعود لنتساءل وفى براءة: لماذا يفعل الشباب ذلك؟.

٩- يتعرض لغزو فكرى وثقافى دائم:

يعيش العالم اليوم وكأنه قرية واحدة، فما يقع فى أقصي الأرض من أحداث يتأثر بها من يعيش فى أدناها، وما يبتدع من لباس أو زينة أو عادة أو فكر أو عقيدة ينتقل فى وقت قصير ليعم شرق الأرض وغربها، وذلك عبر وسائط ومنافذ لا يكاد يخلو منها قطر اليوم أو بلد، فالمحطات الفضائية والتليفزيون والراديو والشريط المسجل.. مرئيًا ومسموعًا.. الصحيفة والكتاب والمؤتمرات.. إلى غير ذلك، وكل ذلك جعل الناس تتأثر ببعض وينقل بعضهم عن بعض، وبالتالى نحتاج إلى حماية وجهود هائلة ليس للمنع وإغلاق المنافذ ولكن للتوجيه والبيان والإرشاد والرد على الشبهات والأفكار الواردة والعقائد المسمومة، ولكن.. لا نمتلك أمام هذا الغزو الثقافى والإعلامى من وسائل القوة إلا اليسير وبالتبعية ضياع الشباب وضياع غيرهم.

والنتيجة: سلوكيات غريبة من الشباب فنجد:

الفوضى فى حياة الشباب .. أمر أساسى.

ماذا تعنى؟

اختلاط الأمور بعضها ببعض.

لا هدف محدد ولا عمل متقن.

يبدأ فى العمل ثم يتركه، ويشرع فى هذا الأمر ولا يتمه ويسير فى هذا الطريق ثم يتحول عنه، وهكذا دواليك وبالتالى:

ضياع الأوقات والطاقات.

الفشل المحقق.

الفتور والانقطاع.

ويكون من صور الفوضى فى حياة الشباب:

- الفوضى فى طلب العلم.
- العشوائية فى تعلم العلم.
- الفوضوية فى التعامل مع الأوقات حيث:

* إعطاء العمل البسيط فوق ما يستحق من الجهد والوقت.

* تضييع الساعات الطوال دون عمل.

* تراكم أكثر من عمل فى وقت واحد.

* قتل الأوقات فى أمور تافهة.

* الخطوات اليومية تمضى بلا تخطيط.

* الفوضوية فى الصحبة والزيارة.

- الفوضوية حتى فى العبادات عند الملتزمين، فتارة تجد الشاب يكثر من تلاوة القرآن ثم يتركه حتى يصدق عليه أنه هاجر للقرآن، وتارة يصوم ثم يترك الصوم، وتارة يقوم الليل ثم يدع قيام الليل، بل يتعدى الأمر للفرائض فقد يصليها منفرداً.

وحتى فى الدعوة إلى الله من الممكن أن تجد الرجل يربى جيلاً على العشوائية وهو لا يدرى فتراه:

* عشوائى فى البرامج المطروحة.

* عشوائى فى الدروس الملقاة.

- الفوضوية فى التفكير

فيحدث:

- تشتت ذهنى وعدم قدرة على اتخاذ قرار صحيح.

- قلق وكثرة الهموم.
- لا مبالاة وسلبية وانهزامية.

- ضعف فى الإرادة فيميل إلى الكسل ولا يكون حازمًا فى تنفيذ أعماله.

- عدم متابعة لنفسه أو محاسبتها.
- غياب الصبر.

- غياب العاطفة والحب.
- عدم وضوح الهدف.

- الكسل والفتور.
- عدم تحديد الأولويات.

- عدم الاستجابة للنصح.
- عدم توزيع الأعمال.

ليس هذا فحسب وإنما من الممكن أن يمتد الأمر إلى :

- العزوف عن الدراسة .
- معاكسات وعبث دائم .
- مخالفات قانونية .
- إدمان وتعاطى المخدرات .

وأصبح من المألوف للكافة أن نجد من :

- يعيش لنفسه فقط .
- يفضل عدم الإبلاغ عن حادث شاهده .
- يستهين بقوانين المجتمع وقيمه .
- يحصر اهتماماته فى دائرة أسرته فقط .
- يهمل فى أداء عمله غير مبال أو مكترث .
- يرى سعادته وراحة باله همه الأوحد .
- لا يكلف نفسه التدخل لفض أى نزاع يقع أمامه .
- أحداث الوطن لا تحرك له ساكناً .
- ليس للآخرين نصيب فى حياته .
- يبعد عن الشر ويغنى له .
- لا يشغل باله بأى تخريب فى أى مرفق عام .

- يرى أنه مادام الخطر لن يصيبه فليذهب الآخرون إلى الجحيم.

- يرى أن البعد عن الناس غنيمة.

- يؤمن بالمثل: لتغرق المركب بما تحمل فلست الراكب الوحيد فيها.

- يؤمن بالمثل: تخرب تعمر لا يعنينى المهم أن بيتى عامر.

- يؤمن بالمثل: العروسة للعريس والجرى للمتاعيس.

- يؤمن بالمثل: جحا أولى بلحم ثوره فليتحمل كلٌ مسئوليته.

- يترك الآخرين يفعلون ما يحلو لهم ولو خطأ.

- يترك من يعبثون بمقدرات المجتمع ولا يزعجه ما يفعلون.

- يرى أن ما يحدث للآخرين من احتلال أو ذل هو قدرهم، فلماذا يشغل نفسه بهم.

- يعتقد أن قضايا الناس والوطن ليست من شأنه هو.

- يحبذ مسك العصا من النصف.

- يستغرق فى مشكلاته ولا تعنيه مشكلات الآخرين.

- لا يمد يد العون لمن تحدق به الأخطار حتى لا يجرفه معه.

- يرى نفسه هو أولاً ومن بعده الطوفان.

- يحجم عن إبداء رأيه فى أى موضوع.

- يرى أن التضحية جنون فلا يوجد من يستحق التضحية.

- يعتقد أن مجال حركته هو بيته وعمله ومعبده.

- يحاول إرضاء جميع الأطراف ولو على حساب الحق.

- يتغاضى ولا يهتم باية مخالفات تقع وتمس المصلحة العامة.

- يمشى جنب الحيط بل ويمشى داخل الحيط إن امكن.

- يعتبر المال العام «مال سايب مالوش صاحب والشاطر اللى يغرف منه».

- لا يعرف شيئًا عن جيرانه ولا يجب أن يعرفوا عنه شيئاً.

- يحب السير منفرداً بلا رفيق.

- يتحاشى اى مناقشة لأى موضوع كان.

- لا يعبأ بتقاليد المجتمع أو قوانينه.

- يميل للألعاب الفردية ولا يحبذ الألعاب الجماعية.

- توجه مسيرته اللوائح والروتين.

- لا يكلف نفسه نصح المخطئين أو إرشادهم.

- يحتفظ بشجونه بين جوانبه ولا يبوح بسره لأحد.

- يرى أن اى نشاط اجتماعى / سياسى بينه وبين نفسه خصومه مؤيد ة.

- لا تهمه راحة الآخرين ولا مصالحهم، المهم راحته ومصالحه هو.

- ليس له أصدقاء فهو صديق نفسه، والصداقات خداع وقضاء مصالح.

- يكره اى تجمعات وينزوى بعيداً عنها.

- لا يأمر بمعروف أو ينهى عن منكر.
- يرى أن مشاعر الآخرين لا قيمة لها عنده حتى يراعيها.
- يصلى فى بيته رغم قرب المسجد تجنبًا للاحتكاك بالمصلين.
- لا ينشغل بهموم الآخرين فهمومه تكفيه.
- يتاجر بهموم الناس ويستثمر مشكلاتهم لصالحه.
- يسير مع المركب السائر والتيار الغالب.
- لا يكترث بالخروج على الأخلاق والقيم.
- لا يزعجه الفساد والتسيب والإهمال فى الواقع من حوله.
- يتهاون ويتراخى فى ممارسة حقوقه السياسية.
- لا تشغله مشكلات الوطن مادامت لا تؤثر على حياته.
- ليس له انتماء سياسى أو عقائدى ولا يشجع اى ناد رياضى.
- أصابه التبلد نتيجة تدهور الأخلاق الأصيلة وتحطم المثل.
- يساير الناس تجنبًا لشرورهم وأذاهم.
- يرى أن الغيرة والحمية والحماس قلة عقل وتهور ومنظرة.
- يتحدى قوانين المجتمع وتقاليده ويجاهر بمخالفتها.
- يكتم الشهادة حرصًا على إرضاء جميع الأطراف.
- لا يستحى حتى من الأفعال الخاطئة ولا من ارتكابها.

وفى دراسة أعدت مؤخراً عن أهم دوافع انحراف الشباب المتعلقة بـ(*):

- الجوانب الدينية:

* غلبة القيم المادية على القيم الروحية.

* عدم إقامة الحدود الشرعية.

* عقم وتخلف أساليب الوعظ والإرشاد الدينى.

- الجوانب الثقافية والإعلامية:

* ضعف اهتمام الإعلام بقضايا الشباب.

* تناقض بعض المواد الإعلامية مع قيم المجتمع.

* عجز المؤسسات الثقافية عن قيادة حركة التنوير.

* الغزو الثقافى لبعض السمات المنحلة.

* ضعف فرص التعبير إعلامياً أمام الشباب.

- الجوانب التربوية:

* ضعف الرقابة الأسرية الواعية على سلوك الشباب.

* ضعف فاعلية مناهج التربية الدينية فى إعداد الشباب.

* غياب دور المعلم القدوة.

(*) د. محمد محمد بيومى خليل، انحرافات الشباب فى عصر العولمة.

- الجوانب الاجتماعية :

* تشوه بعض القيم الاجتماعية (الصداقة : منفعة، الكرم : عبط، الأمومة : إنجاب، التضحية : جنون، الأبوة : إنفاق) .

* غلبة الأنانية والصراع على التعاون .

* ضعف التكافل الاجتماعى .

* شيوع بعض الأمراض الاجتماعية كالرشوة والنفاق .

* ضعف الروح المعنوية للمجتمع والشعور بالإحباط العام .

- الجوانب السياسية :

* ضيق فرصة المشاركة السياسية أمام الشباب .

* ضعف الوعى السياسى للشباب .

* عدم وجود لغة مشتركة بين الشباب والمؤسسات الشبابية .

* توهم الشباب بعدم جدوى المشاركة السياسية .

* توجس الشباب من أى مشاركة سياسية .

* إغفال رأى الشباب فيما يتعلق بالقضايا القومية .

- الجوانب النفسية :

* عجز الشباب عن تحقيق ذاته .

* غياب هدف أسمى للحياة .

* الضيق بالحاضر واليأس من المستقبل.

* الضغوط الحياتية والشعور بالعجز.

* الطموحات غير الواعية للشباب.

- الجوانب الاقتصادية:

* ضيق فرص العمل وبطالة الخريجين.

* التباين الصارخ فى الدخول.

* أزمة السكن واستغلال معاناة الشباب.

والأمر الذى يعنينا الآن هو البدء من جديد

والجديد يعنى أن نعرف الشباب

أيها الشباب... من أنتم؟

أيها الشباب.. من أنتم؟

أيها الشباب....من أنتم؟

تحدث يا رجل حتى أعرفك..

من تعرف من الشباب؟

كيف تتعامل معهم؟

من هو هذا الجيل الذى تتعامل معه؟

لابد من أن تعرف من هو حتى تبدأ بداية صحيحة، وهذه المعرفة تحتاج معرفة الشخصية، ومفتاح شخصية كل فرد بأمرين:

الأول: معرفة الطباع والأخلاق التى تميز كل شخص على حدة، فمن الناس من هو عاطفى جداً، ومنهم العقلانى عميق التفكير، ومنهم المشغول بالفكر والنظريات (المنظر) ومنهم العملى صاحب الخبرة بالناس والأحداث، ومنهم الاجتماعى المألوف ومنهم من يحب الانفراد والعزلة، ومنهم ذو الهمة والحماسة، ومنهم من يغلب عليه الهدوء والتأنى...

وبناء على معرفة الطباع والأخلاق يظهر الأسلوب المناسب للتعامل مع الشباب بطريقة تستهويه ولا تتصادم معه.

الثانى: معرفة الميول والاهتمامات، فمن الشباب: الرياضى المهتم بجسمه، ومنهم الأديب، ومنهم القارئ... ومعرفة ذلك تعطى القدرة على الدخول إلى عقل الشاب وقلبه.

وقبل أن تعرف أو تحاول أن تعرف الشخصية ابدأ بمعرفة السلوك.

السلوك هو : مجموعة من التصرفات والتعبيرات الخارجية والداخلية التى يسعى الفرد عن طريقها إلى تحقيق التكيف والتوفيق بين مقومات وجوده ومقتضيات الإطار الإجتماعى الذى يعيش داخله.

وهذا السلوك الإنسانى :

- يبدو فى تصرفات وأفعال وأقوال وإيماءات (ظاهرة أو غير ظاهرة) ووجهات نظر وآراء غير معلنة وتميزات وتفضيلات ورغبات مكبوتة.
- وسيلة نحو تحقيق هدف، فالسلوك ليس هدفًا فى حد ذاته.
- متغير، متجدد، وقد يكون أحيانًا متقلبًا وليس ثابتًا على منوال واحد.
- اجتماعى فالتأثيرات الاجتماعية تؤثر فى تشكيل وتوجيه السلوك فى اتجاهات معينة.
- الفردى قد يختلف عن السلوك فى الجماعة بما يعكس لك أثر الجماعة فى تحويل الإنسان عن سلوك يفضله لو كان منفرداً.
- له سبب أو أسباب وله نهاية.

ثم ابدأ بعد ذلك بمعرفة : **لماذا** يختلف سلوك كل فرد عن الآخر.

بل: لماذا يختلف سلوك الفرد نفسه من وقت لآخر.

السلوك الإنسانى ما هو إلا محصلة التفاعل بين عاملى الوراثة والبيئة.

عامل الوراثة : يعنى العناصر التى يتلقاها الفرد فى شخصيته وكيانه العضوى

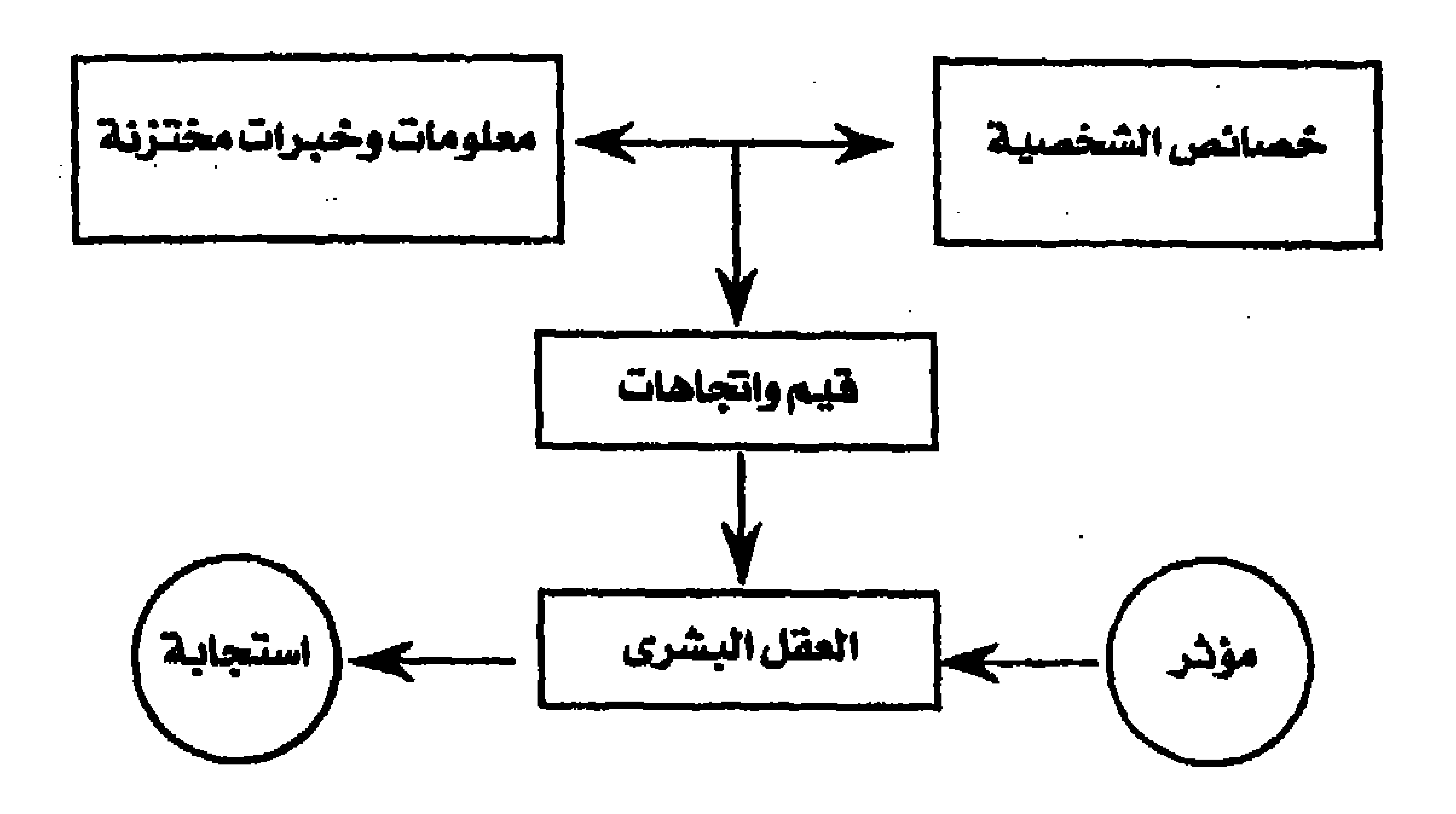
والنفسى عن أبيه وأمه ومن خلالهما عن أجداده الأوائل.

عامل البيئة: ويعنى مجموعة المؤثرات التى يتلقاها الإنسان منذ بداية نشأته وتكوينه إلى مماته، ويكون مصدرها فى الوسط الذى يعيش فيه الإنسان سواء أخذنا هذا الوسط بالمعنى الضيق والمتمثل فى الأسرة أو المعنى العام والواسع والمتمثل فى المجتمع، أى أن أهم المقومات أو المتغيرات المتعلقة بالسلوك هى:

- السن
- الجنس
- الخصائص الشخصية.
- الوسط أو الإطار الذى يعيش فيه الفرد.
- العوامل البيئية المحيطة بالفرد.

ولكن أنواع السلوك تختلف هل هو سلوك فردى أم سلوك جماعى.

السلوك الفردى ← من أبسط صور السلوك حيث يتعلق بفرد معين، فكل فرد منا يتعرض لمواقف متعددة فى حياته اليومية، يطلق على كل موقف منها لفظ (مؤثر) ويختلف الأفراد فى ردود أفعالهم تجاه الموقف الواحد (الاستجابة)، ويرجع ذلك إلى اختلاف المتغيرات التى تحكم سلوك الفرد، وإذا ما نظرنا إلى الأمر فى صورة شكلية نجد أن التكوين الذاتى للفرد يمثل نقطة الالتقاء بين المؤثرات الخارجية من ناحية وبين أشكال السلوك الناتجة من ناحية أخرى.



• لدى كل فرد مجموعة من المعلومات المختزنة نتيجة للخبرات والمواقف التى تعرض لها فى الماضى.

- تتفاعل هذه المعلومات مع خصائص الشخصية فيتكون لدى الفرد بعض القيم والاتجاهات التى تنتقل إلى العقل (المخ).
- يتم استقبال المؤثرات (من خلال العقل) وإدراكها بالصورة التى تتوافق مع قيم واتجاهات الفرد، وبناء على ذلك يتحدد السلوك أو الاستجابة المناسبة للمؤثرات.

هذا عن السلوك الفردى..

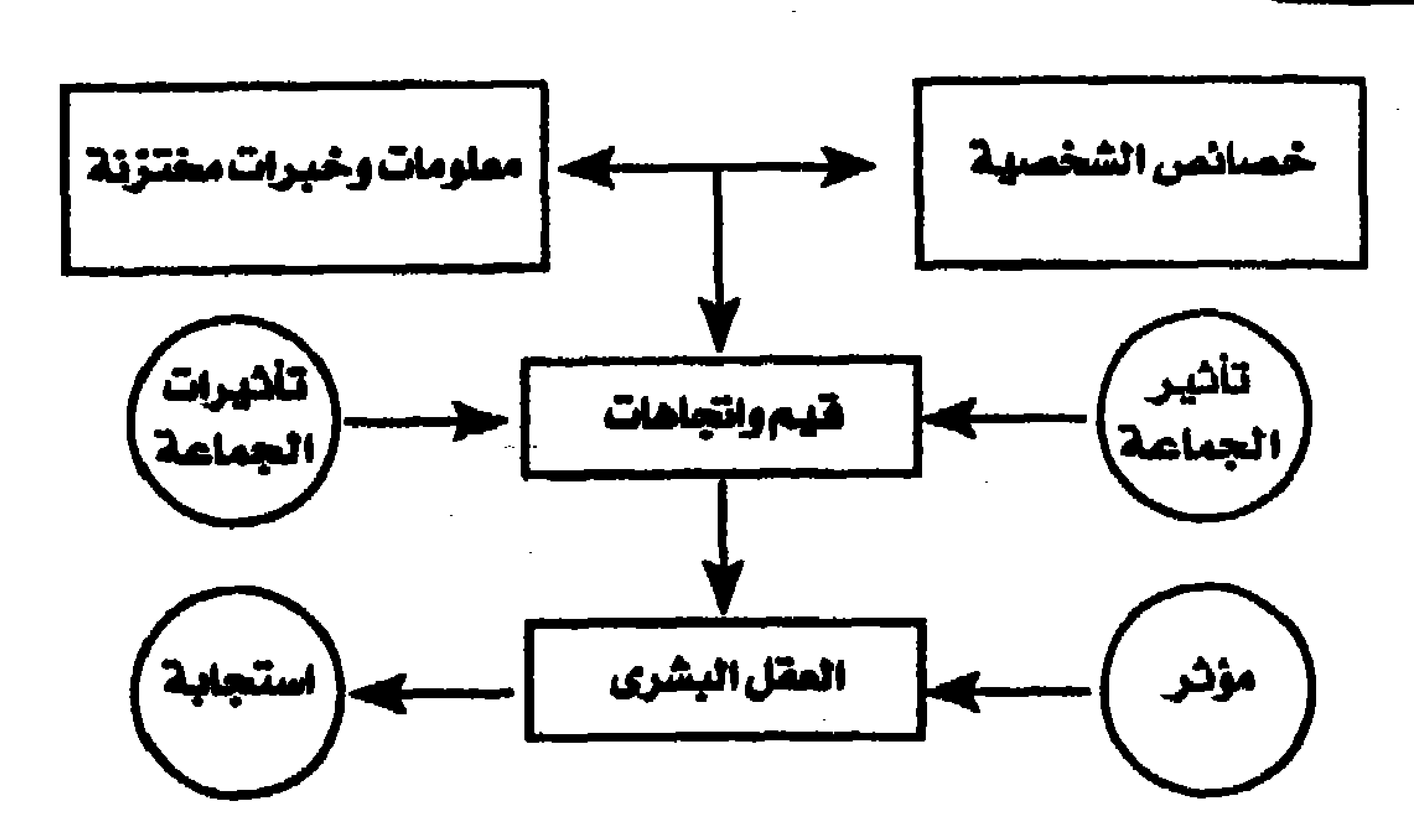
السلوك الجماعي ← سلوك يتمثل فى علاقة الفرد بغيره من أفراد الجماعة التى ينتمى إليها، وهو سلوك شائع فى حياتنا حيث يميل الإنسان بطبيعته إلى الانتماء وتكوين العلاقات الاجتماعية مع غيره من الأفراد، ولكن هذه

الرغبة في الانتماء تفرض على الفرد الضغوط من قبل الجماعة تتمثل فى تعديل سلوكه بما يضمن له البقاء مع هذه الجماعة.

وتتوقف درجة تأثير الجماعة على سلوك الفرد على مجموعة من العوامل منها:

- الخصائص الشخصية للفرد.
- قوة مركز الفرد ونفوذه داخل الجماعة.
- خصائص الأفراد المكونين للجماعة.

أى أن:



كانت تلك هى البداية..

الآن علينا معرفة سمات بعض الشخصيات من الشباب.

سمات الشباب:

• الشباب الذى يعمل الصالحات:

– يتقبل ما أمر الله به وينتهى عما نهى عنه ويقبل على ما ندب إليه.

– فطره الله على أن يستجيب لداعى الحق ولكن لا يثبت عليه – أى على الحق – أحيانا.

– هناك أمور تصرفه عن الحق والخير، وقد تكون هذه الصوارف من وسائل الإعلام، البيئة الاجتماعية، البيئة الثقافية وما يسيطر عليها من عادات وتقاليد بعيدة عن الصواب، تيارات سياسية معادية.

• الشاب الإيجابى:

– يساعد غيره من الشباب دون أن يطلب أحد منهم مساعدة.

– يشارك فى أنشطة اجتماعية كثيرة ومختلفة.

– يتطلع للأفضل ولديه روح التفاؤل.

– له رأى فى قضايا المجتمع الذى يعيش فيه مع تقبله أحيانًا للأوضاع القائمة.

– قد يكون أكثر خضوعًا للسلطة ويتمركز حول ذاته.

• الشاب الشجاع:

– لديه القدرة على الاعتراف بالخطأ.

– يناقش أى شخص مسئول عن رأيه سواء كان هذا المسئول: رئيسًا فى عمل، مدرسًا له فى مدرسة، أستاذًا له فى الجامعة، أباه...

– يجهر بالكلمة والفكر الذى يحسبه صحيحًا ومن وجهة نظره.

• الشاب المراوغ:

– يكره المواجهة ويتجنبها.

– يعطى إجابات عامة.

– صبيانى فى التعامل.

– يمتنع عن النقد للخطأ بدلاً من أن يدخل فى مواجهة فتخرج الأمور من يديه.

– ظريف، لطيف، خفيف الظل.

– لا يرفض لك طلبًا ولكن لا ينفذه.

– يتجنب المواجهة ويكره جرح مشاعر الغير.

– يهتم بالأمور غير المباشرة لك ولغيرك.

• الشاب المتعالى:

– متغطرس ومتعجرف ومتكبر.

– فظ ووقح.

– يظن أن الجميع فى حاجة إليه دائمًا.

– سريع الفهم للأمور التى تعرضها عليه.

– لا يملك لباقة أو حسن التصرف فى الأمور خاصة الغريبة عن عالمه.

• الشاب العنيد:

– صاحب رأى متصلب يريد فقط تنفيذ وجهة نظره ولا يقبل النقاش.

– كأن على عينيه غمامة.

– معلوماته عن الأمور ضئيلة.

– لا يجيد الاستماع لك ويستاء إذا ما ناقشته.

– يشعر بالحرج إذا ما قام بتغيير آرائه أو وجهة نظره.

• الشاب التافه:

– يعرض رأيه بطريقة صاخبة وبصوت مرتفع ووقاحة أحيانًا.

– يحبذ الضجيج والغضب، مزعج جداً.

– كثير النقاش والجدل.

– كثيراً ما يُشعل نار الفتنة بين الناس.

– يحلو له إعطاء الحكم والمواعظ ويعرض مساعدته ويفرضها عليك.

– يعيش على مبدأ «ينبغى أن أصيح كى أسُمع».

• الشاب الزعيم:

– صاحب مجموعة (شلَّة) تلتف حوله.

– يستطيع جذب الناس إليه وكسب صداقتهم.

– يحرك الآخرين لأداء ما يقتنع به.

- يقبل الرأى الآخر وإن تأخر أحيانًا فى الاقتناع به.

- صاحب مبادرة وجرئ.

- شخصية منظمة.

• الشاب النفعى:

- تحركه مطامعه ورغبته فى أن ينتفع من كل الناس.

- قد يكون النفع المراد له نفعًا ماديًا أو كسبًا أدبيًا كجاه أو مكانة.

- يجهل أنه لابد من العطاء والتضحية.

- قد يسير فى ركب أو انتماء لأية جهة أو فكر أو تجمع كبير طمعًا فى جلب المصلحة أو دفع المضرة عنه.

• الشاب الحساس:

- ذو حساسية مفرطة.

- متوتر دائمًا وارعن فى تصرفاته.

- عصبى جداً فى حالة أى نقد يوجه إليه.

- لديه شعور رهيب بالنقص وعدم الثقة فى نفسه.

- غالبًا ما يتجنب الآخرين وكذلك الآخرون لا يحبذون التعامل معه.

• الشاب المحبط:

- ذو همة مثبطة.

- سلبى تجاه أية أفكار أو وجهات نظر.

- انهزامى مخيب للآمال.

- متشائم على طول الخط.

- إذا تناقشت معه كانت مناقشته دون جدوى أو فاعلية تذكر.

• الشاب جامد الفكر:

- يرفض التغيير ومتشدد فيما يعتقده.

- يرغب فى البقاء على حاله مهما كان خطؤه.

- يرى كل الأفكار الأخرى خطأ وترغب فى تدمير حياته وعقله.

- لا يرى الأمور برؤية واضحة وإنما من خلف زجاج أسود اللون.

• الشاب الطيب:

- طيب القلب ويصدق كل ما يقال له.

- ضعيف الشخصية إلى حد كبير ويسهل التأثير عليه وتغيير رأيه.

- يرى أن الدنيا بخير وليس بها شر أبداً.

- جاد فى العمل إذا ما أُسند له شيء.

• الشاب النذل:

- لطيف الكلام معك، ناقد لك من وراء ظهرك.

- كذاب، شكاك فى كل شيء، جبان، يخاف من المخاطرة.

- يُظهر ما تئتمنه عليه من أمور وأسرار.
- ببساطة يمكن أن يُخرجك عن شعورك.
- تظنه معك وفجأة لا تجده حولك.
- يجيد التخلص مما يقيده من التزامات وعهود.

• ***الشاب الطفل:***

- عصبى المزاج ومتقلب الأحوال
- يطلب بنفسه ولنفسه معاملة خاصة.
- مدلل كالأطفال ويستخدم الحيل مثلهم تمامًا.
- ذكى وليس كسولاً فلديه طاقة وحماس مرتفع.
- يشتكى لأتفه الأسباب ويبكى بحرقة على أى شىء.

• ***الشاب المراهق:***

- لديه رغبة شديدة فى التفرد والانعزال.
- ينفر من العمل والنشاط.
- يعانى دائمًا من الملل وعدم الاستقرار.
- يرفض الأوامر ويعاند.
- يقاوم أى سلطة.
- يشعر دائما بالخجل من شكل جسمه وحياته.. ويعانى من الخجل الذى يُضيع حقوقه.

- يعانى من نقص شديد بالثقة بالنفس.

- ينفعل بشدة وبسرعة فهو حساس جداً ويشك فى قدراته.

• الشاب القلوق:

- متوتر ومشغول الفكر باستمرار.

- عاجز عن التفكير بسبب قلقه الزائد.

- لا يثق فى أى شىء يقوم به.

- يهتم جداً لتقييم الآخرين له.

- يهرب من الناس ويخشى رؤيتهم حتى لا ينتقدوه كما يظن.

- لا يخفى مشاعره الحقيقية.

• الشاب المغترب:

- رافض للقيم الاجتماعية والمؤسسات القائمة بمجتمعه.

- يتبنى لنفسه نظاماً قيمياً مختلفاً.

- يعمد إلى إنشاء تنظيمات تجمعه وتعبر عنه.

• الشاب المبادئ المتفاعل:

- يسعى للاشتراك فى النشاطات التطوعية ويكرس حياته لتحقيق مثل عليا يسعى إليها.

- يؤكد ولاءه للمجتمع.

- منه تجد الشاب المتفاعل البناء ومنه الشاب المتطرف الذى يشترك مع الشاب المتفاعل فى بعض أهدافه لكن بهدف الاحتجاج والاعتراض على سياسة المجتمع، ويميل للتغيير ويركز جهوده للحاضر، ويرى أن المستقبل مفتوح أمامه وهذا النوع يمكن إذا أحسن توجيهه أن يمثل حركة تغير فى المجتمع.

عرفنا الشاب وصفاته وشخصيته.

كيف ستتعامل معه؟ لابد من الوصول إليه، كيف؟

ابدأ ب: التعارف

- يقول تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُم مِّن ذَكَرٍ وَأُنثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ﴾ [الحجرات: ١٣] أنت تمشى وسط الشباب وعيناك عليهم وتعيش بينهم، فالشاب حينئذ طالب فى الجامعة أو المدرسة، موظف فى بداية حياته العملية، مدرس فى مدرسته، تاجر فى تجارته، فلاح فى حقله، ذو مهنة فى مهنته، أنت فى كل الأحوال صياد تريد أن تصل بصيدك - الشاب - إلى بر الأمان.
- وبداية الصيد: التعارف والتآلف والصلة حتى تقترب من الشاب وتتعامل معه وتخالطه وتزوره، كى تعرف مداخل نفسه وحقيقة عنصره (السمات التى سبق التحدث عنها).

هدفك هنا:

- تحقيق التعارف الجيد بالشاب.
- كسب ثقة الشاب.
- كسب قلب الشاب.

سلاحك هنا:

١- البسمة:

وهى الحركة الجميلة في الوجه والتى لها دلالات نفسية كثيرة، فهى رسول الحب ودليل الود وشاهد الوفاء ومظهر الصفا، كيف يكون حال الشاب معك وهو يراك باسم الثغر، نفسك مستبشرة، صاحب طمأنينة تسرى إلى روحك تقربك إلى الآخرين، فلا يملك القلب إلا أن يسلم زمامه لك.. يقول رسول الله ﷺ: «..**وتبسمك فى وجه أخيك صدقة**» - جزء من حديث أخرجه الترمذى.

وإياك والوجه المتجهم فهو حائط صد ونفور للقلب والسمع وكل شىء

٢- معرفة اسم الشاب:

بعد الراحة النفسية التى أحرزتها البسمة أضحى الشاب مؤهلاً للتعارف فابدأ بالسلام والمصافحة، ولا تنس هدى النبى ﷺ إذا سلم على أحد كان يقبل عليه بوجهه كله مبتسمًا، وما كان ينظر إلى أحد شزراً، وإذا صافح أحداً لم ينزع يده من يده حتى يكون الآخر هو الذى ينزعه، وهكذا يتكرر اللقاء والسلام والمصافحة دون تكلف حيث تتقابل الوجوه مبتسمة والأيدى مصافحة والقلوب راضية.

لا تنس اسم الشاب أو كنية يحبها أبداً وإلا أثرت فى نفسه تأثيراً شديداً

- وهنا عليك أن تعمق التعارف والتآلف فتعرف:

– ظروف الشاب الاجتماعية، دراسته، أحواله المادية، النفسية.

– هل هو سريع التأثر (عاطفى) أم متزن فى عواطفه أم متهور لا يزن الأمور.

– هل هو جاف الطباع أم حليم صبور.

– هل هو عصبى، جاد وحازم، أم مستهتر.

– ما هى هواياته التى يميل لها.

– من هم أصدقاؤه وما سلوكياتهم.

وكلما ازددت تعارفًا وتآلفًا جمعت عنه كل شيء فتعرف سلوكياته حتى يتسنى لك التعامل معه بيسر، ولا تنس أن تتحدث معه بما يحب أن يسمع وليس بما تحب أنت أن تتحدث.

٣- الزيارة والهدية:

الزيارة والهدية وسيلة وسلاح ثالث لك فى هذه المرحلة.

أنت مدرس ومعلم للشاب زره فى بيته.

أنت موظف وزميل أو رئيس للشاب زره فى بيته.

أنت زميل له فى الحزب السياسى الذى تنتميان له تقابلا هناك.

أنت زميل له فى الجامعة زره.

أنت جار له فى المنزل زره.

ولا تنس عند زيارتك له «الهدية» فهى من الأشياء التى تبعث برسول مؤثر يزيد فى الحب والألفة لقوله ﷺ: «تهادوا تحابوا» والهدية تؤتى ثمارها مهما كانت بسيطة.

٤- القدوة:

تعارفتما وتواصلتما وتم التزاور، أصبحت الآن العين عليك، فالشاب يراقبك ويتابع حركاتك ويرى سكناتك، فهو يشتاق إلى أن يتعلم منك كل شيء، حتى كيف تبتسم وبسرور وقلب صافى، ولذا فالقدوة هنا من أعظم وسائل التأثير على الشاب.

فهو يبحث فيك عن الصدق وسط مجتمع كادت تتلاشى فيه هذه الفضيلة، ويبحث عن الحب والوفاء والإيثار فى عالم كادت تندثر فيه هذه الأخلاق.

ويبحث عن الشجاعة المتعلقة واليقين فى الله جل وعلا فى شخصك الضعيف.

ويبحث عن التمسك بالسلوك السوى والصحيح وهو يرى فيك المثل الحى على ذلك.

القدوة أبلغ من كل كلام وأعظم فصاحة فى أى بيان

- الشاب هنا تفعل به القدوة فعل السحر فى النفوس، فيصبح متأثرا بك منجذبا إليك محبًا لوجودك متلهبًا إلى رؤيتك.

وإذا ما اردت حقًا ان تكون اقوى واشد تاثيرًا فى نشر المبادئ والأفكار التى ترغبها لبناء جيل جديد عليك ان تكون قدوة عملية.

وإياك أن:

- تدعو إلى الصدق وسلوكك سلوك الكذاب.
- وتدعو إلى الأمانة وسلوكك سلوك الخائن.
- وتدعو إلى الشجاعة وسلوكك سلوك الجبان.
- وتدعو إلى الإنفاق وسلوكك سلوك البخيل.

٥- الخدمة:

حتما كلما زاد اختلاطك بالشاب ستجده فى حاجة إلى معاونتك فى بعض الأشياء لقضائها، وكذلك يجد عقبات يحتاج إلى من يذللها له. فمن له - بعد الله عز وجل- سواك، خدمة الشاب وقضاء حوائجه تأسر قلبه وتحببه فيك حتى ولو كانت خدمته بالنصيحة.

الم تر كيف كان فعل الرسول ﷺ؟

- صلة الرحم.
- صدق الحديث.
- حمل الكل: أى يعين صاحب العيلة ما يريحه من صقل مؤن عياله.
- كسب المعدوم: أى إلى فعل الخير مبادر فيبادر إلى إعطاء الفقير.
- يقرى الضيف: أى يكرمه ويحسن إيواءه.

- يعين على نوائب الحق: أى إذا وقعت نائبة لأحد أعانه عليها وقام مع صاحبها حتى ينتهى منها.

الناجح فقط فى التعامل مع الشباب هو الذى يتعرف على أحوالهم وأوضاعهم، ولا يغيب عن كثير من أمورهم الفكرية والاجتماعية والنفسية، ويعرف متى ينشغلون ومتى يكونون خالين. وهذه المعرفة تأتى من خلال المعايشة والنشاط الاجتماعى.

٦- المشاركة الوجدانية:

وهى سلاح جيد يعنى أن تهتم بالشاب فى مناسباته التى يمر بها، فتشاركه فى أفراحه وأتراحه، فيجدك بجانبه تقف معه مهنئًا ومباركًا ومرشداً.

ويجدك بجانبه تقف معه معزيا ومشاركًا ومواسيًا.

ويجدك بجانبه تقف معه مهنئًا فى الأعياد مستبشراً داعيًا.

ويجدك بجانبه عند عودة من سفر، تزف له بشرى نجاح، الحصـول على وظيفة ملائمة، كلما التقيتما وجدك بجانبه حريصًا عليه محبًا له.

نصائح من ذهب

- لا تنقد تصرفات الشاب المخالفة نقداً لاذعًا - أيًا كان وضعها- حتى لا تثير فى نفسه بغضك، بل وجهه برفق ولين ولا تنزلق فيما يقوم به من خطأ مخالف للدين.

ـ اختر الوقت المناسب للزيارة حتى لا تجعله لا يرحب بك.

ـ لاتخل بوقارك واحترامك.

ـ لا تجادل ولا تلق عليه بأوامر بل ما تقوله عبارة عن اقتراحات.

وحتى تضمن أنك نجحت حتى الآن مع الشاب أجب بنعم على الأسئلة التالية:

- **هل** تحس أن الشاب مرتاح للقائك؟
- **هل** يتحدث معك بطريقة ودية بعيدة عن التكلف؟
- **هل** يرغب فى زيارتك؟
- **هل** فتح قلبه لك وحكى لك مشكلاته الخاصة؟
- **هل** يثق فى قدرتك على تقديم حلول لمشكلاته؟
- **هل** ينصت لحديثك؟
- **هل** يجادلك فى الكلام؟
- **هل** يشتاق لمقابلتك ولا يتحرج منك؟
- **هل** ارتاح لقضائك مصالحه؟
- **هل** ظهر أثر للهدية عليه؟

إن كان هناك مازالت إجابة على أى سؤال من السابق بـ (لا) فلا تنتقل للمرحلة التالية، فما زال الشاب لم يتعرف عليك أو يألفك.

ثانيا: بعد التعارف عليك وعليه لابد من الدخول فى الموضوع بطرف خفى

ماذا تريد من الشاب؟

أن يتفوق فى دراسته وأعماله ويتميز فيها

أن يقلع عن المخالفات القانونية.

أن يمتنع عن إدمان المخدرات أو التدخين.

أن يلتزم بسلوك سوى معين.

أن ....

أى شىء تريده.

سلاحك هنا هو:

١- الحوار غير المباشرحول الموضوع دون علانية مع منح الشاب مساحة واسعة من الوقت والكلام، وأن تستمع له جيداً ليشرح لك لماذا يفعل هذا.

٢- لفت النظر إلى سوء ما يفعله.

٣- استخدام الأدلة على صحة ما تقول بأن تذكر له:

- المستقبل المفتوح للمتفوقين فى دراساتهم وأعمالهم.
- سوء النهاية للمدمنين وسوء المنقلب عند الله عز وجل.
- أرقاماً عن المتميزين فى الرواتب والخاملين فى أعمالهم.

* وكلما كان الدليل عمليًا وواقعيًا كان ذلك أقرب فى الوصول للهدف.

وحتى تضمن أنك نجحت حتى الآن مع الشاب أجب بـ(نعم) على الأسئلة التالية:

- هل تجاوب الشاب معك فيما تعرضه من سوء أعماله بطريقة غير مباشرة؟
- هل أحسست بتحول فى سلوكياته للأحسن بعد كلامك معه؟
- هل يطرح أسئلة معينة تدل على اهتمامه بما تقول؟
- هل بدأ يذكر لك أنه بصدد التفكير الجدى فى ترك ما يفعله؟

إن كان هناك مازالت إجابة على أى سؤال من السابق بـ(لا) فلا تنتقل للمرحلة التالية فمازال الشاب لا يثق بك.

ثالثا: الدخول فى الموضوع مباشرة:

انتهى الكلام من خلف النوافذ

افتح الشباك وتكلم بصوت عالٍ، فالتوجيه هنا وجهًا لوجه دون عنف أو تعنيف، وبطريقه وسطية.

هذا السلوك خاطىء.

هذا التراخى لابد أن ينتهى.

هذا التميز لابد أن يتم.

سلاحك هنا هو:

- ما هو حالك إذا لم تتميز عن الآخرين؟ تفشل وتصبح فى أواخر الصفوف ونفايات العاملين.

- ما هو وضعك إذا أصررت على أداء المخالفات القانونية؟ سينتهى بك الحال خلف القضبان.

- ما هى نهايتك إذا لم تمتنع عن المخدرات؟ سنجدك يومًا ملقى فى ركن من أركان الشوارع الجانبية ميتا وبجوارك أداة حقن المخدر.

- ما هى نهايتك إذا لم تقلع عن التدخين؟ ستجد نفسك نزيلاً فى أحد المستشفيات مريضًا بمرض عضال.

ولا تنس هنا وسيلة العلاج المناسبة حسب السلوك المطلوب ترغيبه للشاب أو ترهيبه منه وذلك عن طريق المقارنات العقلانية مثل:

ماهو الحال لو تعطلت سيارتك فذهبت بها إلى الجزار!

كذلك التفوق لو حاولت الوصول إليه ولكن عن طريق غير شريف.

وماهو الحال لو مرضت فذهبت إلى مهندس ليعالجك!

كذلك الإقلاع عن السلوك السيىء يحتاج إلى رشد منك بأن تعالج نفسك بطريقه سليمة .

وماهو الحال لو أردت صنع باقة ورد فذهبت إلى بائع أحذية ليجمعها لك!

كذلك الذى يرجو الإقلاع عن التدخين فيشرب الشيشة.

ثم: بيان الآثار المادية الناتجة له وعليه لو اتبع السلوك المرغوب أو ابتعد عن السيىء.

ماذا سوف يجنى من أموال ومكانة اجتماعية لو تميز عن الآخرين؟

ماذا سوف يجنى لو استمر فى إجراء المخالفات وأصر عليها؟ بعد السجن سيخرج ليدخله مرة أخرى ويصبح طريد العدالة باستمرار.

ماذا سوف يجنى لو استمر يتعامل مع الناس بطريقة النفاق أو المنفعة الذاتية أو العصبية؟ سوف يخسر كل الناس ولا يكسب حتى نفسه.

وهكذا..

وستجد ثمرة نجاحك إذا وجدت الشاب:

- يقبل بكل جوارحه إلى كل ما تريد منه أن يفعله.

- يريد أن يريك منه أحسن ما تريد.

فلا تنس أن:

- تثنى عليه وتقدر له صنيعه.

- تبتعد عن تعنيفه إن نسى وعاد مرة لسابق عهده.

- تصحبه إلى مواطن الخير، فيرى أصدقاء جدًّد بهم ما تريد له مس سلوك طيب وليس فيهم لا من بعيد أو قريب صاحب سلوك سيىء أيًا كان هذا السلوك السيىء.

- مطلوب شباب جدد له يبدأ فى جعلهم قدوة له يأنس لهم وبهم.

- لا تتركه فترة طويلة منفرداً بنفسه أو دون متابعة منك.

رابعاً: الفهم الصحيح للأمر:

وصل الشاب معك الآن إلى مرحلة أنه استوعب ما تريد منه وصالح له.

أى وصل إلى مرحلة التفاعل مع نفسه للوصول للأحسن.

وصل إلى مرحلة الإخلاص فى الأمر والوصول إلى الصواب فيما يفعل ويتحرى الأحسن ويقوم به.

سلاحك هنا هو:

- مد أواصر الصلة أكثر وأكثر فهو هنا كمن خرج من مرحلة العناية المركزة بعد معاناة مع مرض شديد، هو بحالة جيدة ولكن يحتاج إلى رعاية مركزة حتى يعتاد الحياة خارج الأجهزة والمحاليل التى كنت تدعمه بها.

فإن كان نفعيًا فى سلوكه وبدأ يخاف على الرزق، أو كان لديه خوف وجبن وتريد منه الشجاعة، أدركه بالمعانى الجميلة والسلوك الرشيد من الأنبياء والرسل والتابعين ليسكن بها فؤاده وليطمئن قلبه واهتف معه قول الإمام الشافعى:

أنا إن عشت لست أعدم قوتًا	وإذا مت لست أعدم قبراً
همتى همة الملوك ونفسى	نفس حر ترى المذلة كفراً
وإذا ما قنعت بالقوت عمرى	فلماذا أخاف زيداً وعمرا

نبهه إن لم يتخلص مما هو فيه - إن عاد للسيىء -فلن يصل للأحسن مهما فعل:

أشركه فى بعض الأعمال التى يدعم بها نفسه ويقويها مثل:

● ندوة عن التدخين وأضراره كنموذج حي لمدخن سابق فيفتخر بنفسه ويظل على العهد.

● عمل خيرى عام إن كان في نفسه كبر وتعالى يخدم به الغير.

● توعية للشباب الآخرين بالأحياء عن أضرار المخدرات ومباهج الابتعاد عنها.

● تجربة ناجحة لشاب بدأ عصامياً حتى وصل لذروة النجاح والمجد.. هو ذاك الشاب فليحك عن تجربته.

وهكذا..

وحتى تضمن أنك نجحت فى المرحلتين السابقتين أجب بـ (نعم) عن الأسئلة التالية:

- **هل** الشاب حريص على الالتقاء بك؟
- **هل** هذا الحرص نابعاً من نفسه؟
- **هل** يفتخر - بتواضع - بتجربته بالانتقال إلى الأحسن؟
- **هل** ظهر سمت صحيح عليه فى مظهره وغيره بعد الابتعاء عما كان يفعل؟
- **هل** اصبحت لديه القدرة على الحديث عن تجربته مع اقتناعه بذلك؟
- **هل** اهتم بصحته وبدنه بعد أن كان مهملاً لهما؟
- **هل** تفوق فى مجال عمله: دراسة، عمل...؟

إن كان هناك مازالت إجابة عن اى سؤال من السابق بـ (لا) فاعلم أن هذا الشاب لم يصل بعد للمراحل السابقة، فإما إنه خادع لك أو لنفسه أو أنك تعجلت الوصول به للمراحل الأخيرة وهو لم يهيأ بعد.

إن كان «نعم» فقد وصلت..

صححت المفاهيم.

أضحى الشاب موقنًا بما تريد.

آثرت شعوره بالأحسن وأبعدته عن الأسوأ.

لديه الآن الاقتناع بفرضية التغيير ويشاركك في العمل مع شاب سيئ كان مثله لتغيروه معًا، يلقي عليك سؤالاً عندما يجد شابًا مثله: ما الحل؟ وما العمل؟

تجده يتفاعل معك فكرًا وعملا.

نقوش من ذهب يجب ألا تنسى:

- ﴿ ادْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ﴾ [النحل: ١٢٥].
- الوصول إلى هدفك يعتمد على حكمتك وبصيرتك للأمر، وعلى شخصية الشاب، وبالتأكيد توفيق الله تعالى لك.
- لابد من غرس الثقة داخل الشاب في شخصك، والثقة لا تفرض على الناس وإنما تغرس في نفوسهم بطريقتين:

١- أن تكون صادقًا بداخلك، وبذلك فإن صفاتك تكون مع الحقيقة الواضحة وإلا فكيف يثق الناس بشخص الحقيقة ضده.

٢- أن يوقن الشاب أن الغرض الأساسي مما تفعله معه هو من أجله ومن أجل حبك لله وإنقاذه مما هو فيه، لاتبتغي من وراء ذلك منصبًا أو جاهًا أومالاً.

- قدم للشاب الأمور بشكل جيد وليس بفج.

- ابْنِ داخله الشخصية التى تريدها عن طريق:

١- النفسية السليمة: ويتم ذلك بالكلام الطيب والندوات والقراءة والممارسات السليمة والزيارات.

٢- العقلية الصحيحة: أى أن يصبح منهج التفكير عنده سليمًا، صحيحًا، منطقيًا، رشيداً ويساعدك فى ذلك البناء زيادة ثقافته فى الأمور التى ترغبها له من خلال الكتب والأشرطة والندوات وغيرها.

٣- الفاعلية: وهى التنفيذ (أى أن يصبح الشاب داعياً لما دعوته له).

الجوانب الثلاثة السابقة تكون مع بعضها البعض ما تريد ولا تنفصل أبداً.

- لابد من التعرف الدقيق على الصفات الشخصية للشاب، والتعامل معه على أساسها.

المواجهة العملية

عرفنا من قبل من هم الشباب وسماتهم وكيفية الوصول لهم، بقى أمر أخير وهو التعامل المباشر، حيث الواقع النظرى المطروح فى تصنيف شخصية الشاب ثم تحديد الوصول له من الممكن أن ينتج عنه مشكلات فى التطبيق، ولذا لابد من معرفة الخطوة الأخيرة وهى المواجهة العملية، لذا نطرح بعض السمات من الشباب لاستخدامها عند تطبيق طرق الوصول إليهم.

الشاب الذى يعمل الصالحات.. كيف ستتعامل معه لتصنع منه ومن غيره نموذجًا ناجحًا؟

- اعلم أن هذا الصنف من الشباب طالبه الله تعالى على ألسنة رسله ودعاته ان يزيد إيمانه وتقواه، وأن يستمسك بالحق الذى آمن به وأن يصبر عليه، وأن يهاجر من أجله، وأن يوقن أن أجره على ذلك عظيم بغير حساب حيث يقول تعالى: ﴿قُلْ يَا عِبَادِ الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا رَبَّكُمْ لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَأَرْضُ اللَّهِ وَاسِعَةٌ إِنَّمَا يُوَفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُم بِغَيْرِ حِسَابٍ﴾ [الزمر: ١٠].

- هذا الشاب لا ينقصه لكى تصل معه إلى ما تريد وهو الصواب إلا أن يوجه وتُسدد له خطواته، ويعان على الاستمساك بالحق لينطلق بهذا إلى زيادة إيمانه وتقواه وانضمامه إلى الجيل الجديد الذى ترغبه.

- يجب أن تكون أيها الرجل الإدارى عوناً دائمًا له على الحق والخير لأنه سرعان ما ينسى وهذا شأن الإنسان فلتكن داعيًا ووزيراً صالحًا لهذا الشاب.

- يجب أن يتم إبعاده عن الصوارف الكثيرة التى يتعرض لها حتى لايتاثر بها وهذا من أهم الأعمال.

- يجب أن يتم تشجيعه على الثبات والاستمساك بالحق لأن الكثير ممن حوله سوف يخذلونه ولا شك سوف يتعرض لتهديد ووعيد، وربما وعود ومغريات هدفها تشويه الحق وتزيين الباطل.

﴿أَحَسِبَ النَّاسُ أَن يُتْرَكُوا أَن يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لا يُفْتَنُونَ (٢) وَلَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ الْكَاذِبِينَ﴾ [العنكبوت: ٢-٣].

- لا تنس مطلقًا أنه فى النهاية لابد أن يكون معك على الدرب وفى نفس الخندق الذى أنت به.

ولكن كيف تعرف هذا الشاب؟ هو:

- لديه معرفة بأحكام الشرع والدين.
- يعتقد على يقين ومعرفة بوجود الله.
- حريص على أداء شعائر دينه.
- لا يترك الصلاة ولا يتكاسل فى أدائها.
- يدرك حكمة مشروعية العبادات.
- الكتب السماوية عنده محل تقديس واحترام.
- فى ماله حق معلوم للسائل والمحروم.
- الصوم عنده فريضة حريص على أدائها.
- لايتعصب لمذهب دينى بل يتفاعل مع جميع المذاهب الأصيلة.
- يرى أن الأنبياء والرسل من عند الله أيدهم بمعجزاته لاشك فى ذلك.
- يهتم بالنوافل كاهتمامه بالفروض تمامًا.
- أسعد الأوقات التى يتمتع فيها بقراءة كتاب الله ومدارسته.
- لا يتشدد فى فهم أحكام الدين.
- يوقن أن الملائكة مخلوقات إلهية نورانية، جند الله وحملة عرشه.

- يتمتع بمرونة وفهم واعيين فيما يتعلق بمناقشة قضايا الدين.
- الذات الإلهية منزهة، والله ليس كمثله شيء، ولهذا يؤمن بعمل الصالحات.
- يغشى مجالس الوعظ، الذكر، والخيرات.
- لو استطاع ماديًا يقوم بالحج والعمرة.
- يراعى حدود الله ويحرص على احترامها.
- يحترم دور العقل وضرورة إعماله لفهم صحيح الدين.
- المعجزات أسرار إلهية اختص بها الأنبياء المرسلون وليست خدعة أو سحرًا.
- يتحشم فى الزى ويكره الخيلاء فى المظهر دون إفراط أو تفريط.
- يُحسن لوالديه أحياء ويترحم عليهما أمواتًا طمعًا فى رضا الله ورضاهما.
- يحترم جميع الرسالات السماوية وجميع المرسلين ولا يفرق بين أحد من الرسل.
- يرى أن الرسالة الخاتمة للناس كافة بل للعالمين رسالة محمد ﷺ.
- يرى أن العلاقات الزوجية لا تستقيم إلا إذا قامت على أساس الشرع والدين.
- يغض السمع والبصر والفؤاد والفرج عن محارم الناس.
- يدعو إلى سبيل ربه بالحكمة والموعظة الحسنة.
- يرى أن القضاء والقدر خيره وشره، حلوه ومره حكم الله على عباده.
- يُحسن ويتودد إلى الجيران ولو خالفوا دينه.

- يعترف بنعم الله ويخر شاكراً له عليها.

- لا يدعى معرفته بامر من الدين يجهله.

- الرزق لديه محدد من عند الله ومرهون بالعمل.

- الصداقة فى الله والمحبة فى ظلاله غاية سامية.

- يطبق مبادئ صون الأمانة والصدق فى القول وحفظ العهد.

- الفكر الذى يعتنقه والمذهب الذى يميل إليه لايفرضه على الآخرين.

- البعث والنشور والحساب حقائق إلهية منطقية يؤمن بها.

- تقوى الله زاده وموجهه فى جميع أعماله.

- يعطف على اليتيم ويحسن إلى السائل ويتحدث بنعم الله عليه.

- يترك الفتوى لمن يقدرون عليها ولاينصب نفسه مفتيًا دون علم.

- يحرص على كسب الرزق الحلال الطيب من كده وعرقه.

- بينه وبين الحرام سد منيع.

- يهتم بجوهر التعاليم الدينية ويحرص على المظهر الدينى.

- يقدس القول الطيب وحسن المعاملة للآخرين.

- يعفو عمن ظلمه ويحسن إلى من يسىء إليه.

- لا يميل إلى الجدل العقيم فى القضايا الدينية.

- بار بأهله واصل لرحمه ليرحمه الله.

- يمقت مجالس اللهو والسمر الماجنة ولايغشاها.

- يحترم حرية العقيدة والاعتقاد، لكم دينكم ولى دين.

- لا يخشى إلا الله، فالضر والنفع بيد الله وحده.

- لا يستغل احداً أو مؤسسة حتى لا يُغَلْ يوم القيامة.

- يتواضع لله طلباً للرفعة ويمقت التعالى على الناس.

- يدرك قيمة مشروعية حدود الله.

- يستعيذ بالله من الحسد فهو حقيقة لا يجحدها.

- يحاسب نفسه فوراً قبل أن يُحاسب ويزن اعماله قبل أن توزن عليه.

- يفى بحقوق اهله عليه فهو مسئول عن رعيته.

- يكره الابتداع فى الدين.

- لا يعتقد فى السحرة، فهم لا يغيرون حقائق الأشياء ولا يحدثون فى الكون ما يخالف مشيئة الله.

- يكره التسلط على الناس بالأذى: بالقول أو الفعل.

- يرفض النفاق والوشاية والرياء فهى أساليب رخيصة يرفضها.

- يمقت التزمت والفكر الدينى الرجعى والمغالاة فى التعصب.

- يكره الظلم وينشد العدل ويحارب الظلم ما استطاع.

- يجد ذاته بين دفتى الكتب الدينية الصحيحة.

- ينشغل بعيوبه وعبادة ربه عن عيوب الناس واغتيابهم.

- يغضب لانتهاك حرمات الله ويثور لدينه.

- يدقق فى فهم النصوص الدينية ولا يستند لرأى ضعيف.

- يوفى بالنذر ويقدمه لمن يستحقه والنذر لله وحده.

- يسعى للصلح بين المتخاصمين ويكره الخصام والشقاق.

- الأولياء الصالحون محل احترام لديه لكن لا يملكون حتى لأنفسهم نفعًا أو ضرًا.

- يتبرع من ماله حسب مقدرته للمشروعات الخيرية.

- يشارك بما يملك من مال وجهد أو كلمة فى عمارة بيوت الله.

- يهتم بالقضايا الحيوية الدينية ولا يغرق نفسه فى الفرعيات.

- يتطوع للجهاد فى سبيل الله إذا دعا داعى الجهاد.

- يحرص على دفع الضرائب والجمارك ولا يتهرب من دفعها.

- ينتقد الخرافات والخزعبلات الدخيلة على الدين.

- يحكم بالعدل والمساواة فى أى موقف يولى أمره.

- يدعو من يخالف الشرع بالحكمة والموعظة الحسنة.

- يدرك بشرية وعصمة الأنبياء وعظمة وكرامة الصالحين.

- حساب القبر وعذابه وثوابه حقائق ثابتة يؤمن بها.

- يحب للناس ما يحبه لنفسه ويتمنى لهم الخير.

- يعمل للدنيا كأنه يعيش أبدا وللآخرة كأنه يموت غداً.

- يدرك الفهم الصحيح لعالمية الدين ومرونته وصلاحيته لكل عصر.

- ينام وقلبه لا يحمل غلاً أو حقداً أو حسداً أو ضغينة لأحد.

- يحاول ما أمكنه اجتناب الفواحش ما ظهر منها وما بطن.

- يكره تحجر الفكر والتعصب الدينى دون وعى أو نص.

- يتجنب اللغو فى القول والسخرية من الناس.

- يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر ويدعو للإصلاح على بصيرة.

- يمقت الموبقات والمنكرات ويساهم مع أولى الأمر فى حربها.

- يغيث الملهوف ويعين ذا الحاجة بحب ورضا.

- يكرم الضيف ويكره الشح والبخل.

- لا يحبس المال باكتناز الذهب والفضة، وينفق ما زاد عن حاجته فى سبيل الله.

- يكره الغدر والخيانة فهما خسة ونذالة.

- يميل للبرهان العقلى تدعيماً لدور العقل والنقل فى قضايا الدين.

- يكره أن يصعد على حساب الآخرين وبالرشوة والمحسوبية.

- الفضائل ومكارم الأخلاق تاج يتوج به سلوكه.

- يحبذ النقاش الواعى فى الأمور الدينية لكى تنتصر الحقيقة.

- يخشى الله ويراقبه فى السر والعلن.
- ينأى بنفسه عن كل ما يغضب الله ويوجب سخطه.
- يعتز بأن سنده الأقوى دائمًا هو الله.
- لا يميل إلى التبرير والتأويل للنصوص الدينية لخدمة ذوى السلطان.
- لا يتعامل بالربا ولايقترض به.
- لا يشجع احتكار سلعة ما ويحارب المحتكرين.
- يهتم بالمعارف الدينية والدنيوية معاً فهكذا الدين الحنيف.
- يعمل على خلق مناخ دينى صحى فى أى موقع يحل به.
- يحترم الاجتهاد الدينى من القادرين عليه والمؤهلين له.
- يطمئن قلبه بذكر الله فبذكره تعالى تطمئن القلوب.
- يمشى على الأرض هونًا فلن يخرق الأرض ولن يبلغ الجبال طولاً.
- يرفض إرهاب الفكر فى الدين ويحاور من يخالفه بالتى هى أحسن.
- يكره الرذيلة ويمقت المجون والفجور.
- لا يكفر من يخالفه فى الرأى والاتجاه الدينى ما دام ينطق الشهادتين.
- يجمل القول ويحترم النقاش والحوار الهادئ العاقل.
- يراعى الذوق الإنسانى ويحترم الآداب العامة.
- يحفظ الأسرار ويؤتمن على الأعراض.

- يعتنق فلسفة الدين القائمة على التوازن بين مطالب الروح والعقل والبدن.

- يرى أن التوفيق من الله والسعى والعمل واجب على العباد.

- يشارك الناس همومهم ويسعد لأفراحهم.

- لا يتهم الناس بالظنون فإن بعض الظن إثم.

- يُخضع كل المعتقدات لحوار العقل ليطمئن قلبه.

- يتمتع بالرضا والقناعة وغنى النفس عن الآخرين بالله.

- لا تبطره النعمة بل تزيده تواضعاً.

الشاب المنافق.. كيف ستتعامل معه؟

- النفاق ظاهرة بشرية قديمة منذ كان الإنسان وكان الصراع بين الحق والباطل، يقول تعالى فى سورة قرآنية سميت سورة (المنافقون): ﴿إِذَا جَاءَكَ الْمُنَافِقُونَ قَالُوا نَشْهَدُ إِنَّكَ لَرَسُولُ اللَّهِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ إِنَّكَ لَرَسُولُهُ وَاللَّهُ يَشْهَدُ إِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَكَاذِبُونَ (١) اتَّخَذُوا أَيْمَانَهُمْ جُنَّةً فَصَدُّوا عَن سَبِيلِ اللَّهِ إِنَّهُمْ سَاءَ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ (٢) ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ آمَنُوا ثُمَّ كَفَرُوا فَطُبِعَ عَلَىٰ قُلُوبِهِمْ فَهُمْ لَا يَفْقَهُونَ﴾.

- لا يجب عليك كإدارى تبتغى الوصول إلى جيل جديد ناجح أن تترك هذا الصنف من الشباب، بل عليك التعامل معهم ولكن مع الحذر منهم والتنبه إليهم.

- العمل مع هذا الصنف يحتاج منك أن تنبهه بطرق غير مباشرة عن آفة النفاق

والرياء، وضرورة التخلص منها للوصول إلى الأهداف وبطريقة صحيحة وسليمة.

- اطلب إجابات صريحة صادقة منه حتى تحدد له - قل هذا- وتخطط بناء على ما قاله.

- اسأل أسئلة تتطلب إجابات مباشرة.

- إياك أن تيأس أو تتوقف عن التعامل مع هذا الصنف، وتذكر ان الله يتولى السرائر والضمائر.

الشاب العنيد.. كيف ستتعامل معه؟

- تذكر دائمًا قوله تعالى: ﴿وَتِلْكَ عَادٌ جَحَدُوا بِآيَاتِ رَبِّهِمْ وَعَصَوْا رُسُلَهُ وَاتَّبَعُوا أَمْرَ كُلِّ جَبَّارٍ عَنِيدٍ ۝ وَأُتْبِعُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا لَعْنَةً وَيَوْمَ الْقِيَامَةِ أَلا إِنَّ عَادًا كَفَرُوا رَبَّهُمْ أَلا بُعْدًا لِّعَادٍ قَوْمِ هُودٍ﴾ [هود: ٥٩، ٦٠].

- الأصل فى التعامل معه هو المحاولات المستمرة والتحايل عليه لإخراجه من دائرة العناد بـ:

* الكلمة الطيبة.

* الموعظة الحسنة.

* القول اللين.

* الحوار الهادئ.

* الجدال بالتى هى أحسن.

- الأصل عدم اليأس فى التعامل معه، لأن هدف بناء جيل يتطلب الصبر، كل الصبر.

الشاب النفعى.. كيف ستتعامل معه؟

- هذا الشاب يحركه النفع أيًا كان ومع من، ولا شك أن هذا فى غفلة.

- مطلوب التعامل معه - بحكمة وروية - وان تحقق له بعض المنافع ولكن على ألا يكون ذلك استجابة لمطامعه، وإنما للوصول إلى هدفك النبيل معه.

- يحتاج دائمًا هذا النوع من الشباب التوعية والتنبيه المستمر على أن هذا السلوك لا يتناسب فى التعامل، كما يحتاج أيضاً - وباستمرار- إلى التفهيم والتنوير بأن: ﴿ كَتَبَ اللَّهُ لَأَغْلِبَنَّ أَنَا وَرُسُلِي إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴾ [المجادلة: ٢١].

وقوله تعالى: ﴿ أُولَئِكَ حِزْبُ اللَّهِ أَلَا إِنَّ حِزْبَ اللَّهِ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴾ [المجادلة:٢٢].

●●●●

رسولك إلى الشباب

رسولك إلى الشباب

ما هو دور الرسول؟

إيفاد الرسالة المكلف بها..

اداء المهمة بنجاح..

وحتى تتم مهمة الرسول بهذا النجاح المرغوب لابد من عاملين:

الأول: الرسالة نفسها وما فيها من أسلوب جيد وعرض جذاب وحُسن اختيار ما بها.

الثاني: صفات الرسول الشخصية والذاتية بحيث إذا تعذر وصول معنى الرسالة، كان للرسول بأسلوبه وصفاته إكمال المعنى وتغيير مسار الأحداث من السيئ إلى الأحسن المراد.

إذن مطلوب للوصول إلى الشباب:

* أفكار جديدة جيدة وجذابة وبسيطة، أى أفكار شبابية.

* رجل شاب فى التفكير صاحب صفات «ابن البلد».

أولاً: أفكار شبابية:

قد يكون فى ذهنك أنك تصلح للمهمة، ولكن لا تجد الوسيلة المناسبة للوصول إلى الشباب فى المكان الذى أنت فيه وتمنى نفسك: آه، لو وجدت الوسيلة للوصول إلى هذا الرجل.

اعلم أن الحاجة أم الاختراع.

وأن الوصول إلى الهدف يسبقه الإخلاص فى العمل ليعينك الله عز وجل عليه، ثم الاجتهاد فى ابتكار الوسيلة المناسبة لكل شخص.

وهنا نضع مجموعة الأفكار المختلفة حسب المكان والزمان والجنس،....

ربما تجد وسيلة فى مكان غير الذى وضعناها فيه، فأنت أعلم منا بما تواجهه مع الشباب.

وما هو المناسب له، المهم أن نصل معًا للهدف المشترك، وهو هذا الجيل من الشباب.

فى المـــدارس

ماذا سوف نجد فى المدرسة : معلما، أو طالباً .

ماذا تريد منهم : فعل الخير والبعد عن الشر لصناعة جيل خير وليس بشرير . ببساطة بناء جيل يبنى أمة .

بالنسبة للمعلمين:

هناك إحدى عشرة طريقة لنشر الخير بين المعلمين .

(١) التعاون على إبعاد أى بادرة شحناء بين المعلمين والعمل على إيجاد روح التآلف بين المعلمين حسب الإمكان والمصلحة ومما يعين على ذلك :

- لقاء أسبوعى أو شهرى خارج الجو التعليمى .

- التحذير من النميمة والغيبة فى الحال وإقناع الزملاء بالبعد عنها .

- إحياء خُلُق التسامح عن الزلات والتنازل عن بعض الرغبات فى سبيل أن تكون هناك أخوة وحب .

(٢) النصح الودى بين المعلمين بالأسلوب المناسب، وذلك عند وجود أى خطا سواء فى المظهر أو الملبس أو الكلام أو غير ذلك، ووجود النصح يضفى على المدرسة طابع التدين مما يجعل كثيراً من المعلمين يعمل ويتعاون على ذلك، وإذا ما كنت فى حرج من النصح المباشر يمكنك وضع صندوق للمراسلة بين المعلمين.

(٣) الاهتمام بغرفة المعلمين عن طريق:

- وضع مكتبة مسموعة ومقروءة فيها بعض المجلات النافعة والكتيبات المناسبة.

- وضع فيديو تعرض فيه الأشياء المفيدة.

- وضع لوحات إرشادية مثل: حديث الأسبوع، فتاوى أسبوعية، أحداث هامة...

(٤) عرض المشاريع الخيرية على المعلمين مثل: كفالة اليتيم، مسابقة للقرآن الكريم، المجلة الإسلامية، أى مشروع خيرى بوجه عام..

(٥) الارتقاء بفكر وثقافة المعلم وتطلعاته عن طريق:

- تعريف المعلم ببعض أحوال المسلمين فى العالم الإسلامى من خلال الأحاديث والجلسات بين المعلمين أو اللوحات الحائطية والنشرات المدرسية.

- طرح دورات تعليمية وتدريبية للمعلمين داخل المدرسة أو المشاركة فى الدورات العامة خارج المدرسة.

(٦) طرح مسابقة خاصة بالمعلمين تناسب مستوى المعلم (فى مدرسة تعليم أساسى تختلف عن الثانوى، خريج الجامعة غير المدرسة أو المعهد التعليمى).

(٧) رسالة إلى المعلم وذلك بأن يجهز للمعلم ظرفًا فيه بعض المطويات المفيدة وكتيب أو مجلد أو غير ذلك من الأشياء المهمة، على أن تكون لهذه الرسالة موعد ثابت (بداية الشهر الهجرى مثلاً).

(٨) استضافة أحد الأعلام من تخصصات مختلفة وعقد ندوة خارج المدرسة للمعلمين (فى ناد أو نقابة قريبة) أو داخل المدرسة وإجراء حوار مفتوح بين الطرفين.

(٩) إقامة بعض الحلقات النقاشية أو المحاضرات فى المدرسة خاصة بالمجال التعليمى مع استضافة معلمى المدارس الأخرى لإجراء تعارف ولزيادة أوجه التعاون بين جميع الأطراف.

(١٠) إجراء زيارات متبادلة بين المدارس والجهات فى الإدارات التعليمية نفسها أو غيرها.

(١١) استثمار مجلس الآباء لإلقاء بعض الكلمات التوجيهية أو توزيع بعض المطويات.

* ما يقال عن المعلمين يتم لباقى المتخصصين مثل : المحامين، التجاريين، المهندسين، الأطباء فى نقاباتهم، وكذلك لباقى التخصصات المشابهة لهم والكل يختار من الوسائل ما يتناسب وظروف عمله والمترددين عليه.

بالنسبة للطلاب:

هناك ثلاثون طريقة لنشر الخير بين الطلاب.

(لابد من الاستفادة من كل أوقات الطالب داخل المدرسة خاصة أوقات النشاط)

(١) استضافة أحد الأعلام والقدوة فى المجال المناسب للطالب، ويعلن عن هذه المحاضرات ويتم حث الطلاب على حضورها.

(٢) الاستفادة من مسجد أو مصلى المدرسة - إن لم يكن بالمدرسة يتم إنشاؤه - خاصة بعد الصلاة بإلقاء كلمة من قبل المعلم أو أحد الطلاب على أن تكون كلمة قصيرة بغير إطالة فيها، ومن الممكن أن تتناول تنبيهًا عامًا أو مسلسلة مثل: القصص الأسبوعى أو تناول كتاب كل أسبوع أو مشكلة يراد لها حل و . . .

(٣) تطوير طريقة الإذاعة المدرسية - خاصة وقت الطابور الصباحى - بأن تضمن برامج مفيدة مثل ذكر أحوال المسلمين فى البلاد المختلفة، إلقاء شعر حماسى، شخصية اليوم، رأى العلماء فى شهداء الانتفاضة، حكم الشرع فى تحريم تناول أو شرب الدخان والسجائر. . . .

(٤) عمل مسابقة لحفظ القرآن الكريم ويتم توزيع جوائزها فى طابور الصباح على الفائزين فيها .

(٥) عمل حلقة قرآن داخل المدرسة فى وقت الراحة للطلاب (الفسحة) فى أيام معلنة ومحددة، وتوزع ملصقات فى أنحاء المدرسة بذلك، ويُعلن عنها فى يومها فى طابور الصباح مثل: «نُذكر إخواننا الطلاب اليوم فى فترة الراحة حلقة القرآن الأسبوعية بالمسجد الساعة . . . » .

(٦) عمل نشرات توجيهية إما فى ورق (وهذا هو الأفضل) ويوزع على الطلاب أو فى شكل ملصقات تكون فى أنحاء المدرسة أو لوحات حائطية، على أن تُعد هذه النشرات من قبل شخصية مُعروفة فى المدرسة وموقعة باسمه، وقد تتناول معالجة بعض الأخطاء أو التذكير بافضل الأعمال، كذلك الاستفادة بالنشرات فى أوقات المواسم كرمضان، عاشوراء، العشر الأوائل من ذى الحجة. . . .

(٧) إعداد مسابقات مختلفة ومتنوعة مثل: حفظ القرآن الكريم (كما سبق الذكر)، حفظ الأحاديث، الأذكار، مسابقة عامة، مسابقة الأسرة (يجيب عنها الطالب بالمشاركة مع أفراد أسرته).

(٨) إعداد تشكيلة برامج متنوعة أثناء فترة الراحة (الفسحة) مثل لقاء، مشاهدة تجارب مفيدة، عمل حملة نظافة للمدرسة بوازع دينى لغرس مفهوم تربوى لدى الطلاب، عمل ووضع لافتات تحض على الخير – مسابقة مواهب. . . .

(٩) إقامة الرحلات المختلفة العلمية منها خاصة مثل المكتبات ومعارض الكتاب والمتاحف و. . . . .

(١٠) الاهتمام بالموهوبين والمتفوقين من الطلاب فى المدرسة وإعطاؤهم قدراً أكبر من التقدير والعناية مع وجود جلسات خاصة بهم ومحاولة جعلهم قدوات في المدرسة.

(١١) تعويد الطلاب على الاستفادة من الوقت حال غياب أو تأخير المعلم بأن يكون هناك رديف للمعلم من طلاب الفصل يقودهم نحو قراءة كتاب ومناقشته أو سماع شريط وعمل حلقة نقاشية مستديرة له. . .

(١٢) إعداد مشروع الحقيبة التربوية أو الظرف التربوى يضم داخله (أو داخلها) مجلات مفيدة، كتيبات قصصية، أشرطة و. . . مع ملاحظة اختلاف الحقيبة أو الظرف لكل مستوى دراسى عن الذى بعده.

ويتم إعداد هذا المشروع من صندوق للتبرع يشترك به كل العاملين والطلاب بالمدرسة وتعطى الحقيبة أو الظرف لأغلب الطلاب.

(١٣) إعداد مكتبة صغيرة فى كل فصل للاستعارة، يكون المسئول عنها رائد الفصل أو غيره، ويكون لها تنظيم معين ويشجع الطلاب على الاستفادة منها.

(١٤) تعليق أذكار الصباح فى كل فصل على لوحة جيدة، أو وضعها فى مظروف بحيث يسحب الطالب المطوية ليقرأها ويعيدها للظرف مرة أخرى.

(١٥) وضع لوحة فى كل فصل ويكون فيها نصائح أو توجيهات أو إعلانات أو فتاوى أو غيرها، يتولاها مجموعة من المعلمين أو الطلاب أو أى جهة مسئولة فى المدرسة.

(١٦) إقامة بعض المعارض المفيدة فى المدرسة مثل: معرض الكتاب، معرض بالصور عن الانتفاضة فى فلسطين، معرض للشريط الإسلامى، معرض أضرار المخدرات والتدخين...

(١٧) مشاركة الطلاب فى بعض الأعمال الخيرية فى المدرسة والحى الذى به المدرسة مثل التبرعات – توزيع بعض النشرات التوجيهية للعامة من الناس وعند المناسبات العائلية للأسر...

(١٨) زيادة درجه الوعى بالنصح الفردى أى نشر النصح بين المعلم والطالب وكذلك بين الطلاب مع بعضهم كإهداء شريط أو كتيب أو كلمة مع ملاحظة ضرورة دوام هذا الأمر وعدم انقطاعه.

(١٩) الاستفادة من ممرات الفصول أيما استفادة مثل اللوائح الإرشادية الجذابة أو لوحة الإعلانات..

(٢٠) إقامة دورات مفيدة فى المدرسة مثل: دورات حاسب آلى، لغة أجنبية، الخطابة والإلقاء، خط عربى، . . .

(٢١) توجيه الطلاب على كيفية الاستفادة من أوقاتهم خاصة فى الإجازات كيوم الجمعة والعطلات الرسمية والإجازة الصيفية عن طريق:

- إقامة مراكز وبرامج صيفية فى المدرسة وحث الطلاب على المشاركة فيها.
- تحديد يوم يلتقى فيه بعض المعلمين والطلاب لممارسة بعض الأنشطة التربوية والترفيهية القصيرة.

(٢٢) عدم ترك العاملين فى الوظائف الدنيا بالمدرسة بل يجب متابعتهم وإعداد هدايا مفيدة لهم مثل الشريط إن لم يكن لديه استعداد أو معرفة بالقراءة، كذلك الاهتمام بضيوف المدرسة من أولياء الأمور وغيرهم.

(٢٣) التعاون المشترك والتواصل المستمر مع أولياء الأمور خاصة غير المهتم منهم بأولاده، ثم محاولة إرسال هدايا عينية له مثل: الكتيبات والشرائط.. لربطه بالمدرسه وابنه وكلما رأى ابنه يجود بخير بسببك أحبك أنت وحب الخير فيك.

(٢٤) إرسال رسائل خيرية موجهة إلى أسرة الطالب بشكل عام وباسم المدرسة بها أشياء خيرية تناسب المستوى الأسرى المتنوع.

(٢٥) إرسال استبيانات لأولياء الأمور للمشاركة فى قضية من القضايا مثل: «استمرار العدوان على المسجد الأقصى، هل من المناسب عمل موقع للمدرسة على شبكة الإنترنت بطريقة غير مكلفة لدعم النشاط

المدرسى، . . . » ثم إخراج النسب المئوية لها وإعلان الناس بها فى المدرسة وأولياء الأمور . .

(٢٦) تشكيل لجنة لمتابعة السلوك الطلابى الخاطىء واتخاذ اللازم نحو تقويمه.

(٢٧) إخراج عمل خيرى تستفيد منه بقية المدارس كإخراج مطوية، كتاب مسابقات، شريط، مسابقة بحوث . . . » على أن تكون باسم المدرسة.

(٢٨) استثمار المقررات الدراسية المناسبة للأحداث الجارية.

(٢٩) استثمار مصلى ومسجد المدرسة - خاصة أوقات الفسح - فى البرامج المفيدة.

(٣٠) فى حالة قيام مسيرات جماعية من كل فئات وجموع الشعب (نقابات مهنية - أحزاب وطنية، تجمعات سياسية . . .) لابد من دور للمدرسة ممثلاً فى طلابها ومعلميها.

فى الأحيـــاء

ماذا تريد من الحى، جيلاً صالحًا، جيلاً يبنى أمة.

إذن: مطلوب تكوين جماعة أو فريق عمل من شباب الحى له أعمال محددة مثل:

١- جمع تبرعات من أهل الحى - بطريقة رسمية لا شبهة فيها - لشراء وتوزيع أشرطة وكتيبات على أهل الحى وفى أماكن تجمعاتهم.

٢- حصر المساجد وتوزيع الأشرطة والكتيبات على المصلين خاصة الحديث منهم.

٣- حصر صالونات الحلاقة والسوبر ماركت الكبيرة ومحلات البقالة ووضع كتيبات ونشرات بسيطة لها لتوزيعها على الموجودين المترددين على المكان مثل: بيان بشركات المقاطعة الواجب عدم شراء بضائعها و...

٤- حصر مكاتب السماسرة ومحلات الأطعمة الممكن وضع بها ملصقات أو نشرات ورقية بسيطة على المترددين عليهم.

٥- حصر المستوصفات والمستشفيات والمدارس ودور الحضانة الممكن وضع مكتبات صغيرة فيها ووضع كتيبات تهم الناس.

٦- تجديد النشرات وتغييرها باستمرار - يُحبذ شهريًا.

٧- إلقاء الكلمات والمواعظ فى المساجد.

٨- وضع لوحة أو مجلد فى كل مسجد وتعليق الفتاوى الهامة فيها.

٩- عمل مقارات لدروس شبه مجانية في المساجد أو الجمعيات الخيرية لأبناء الحى.

١٠- إعداد رسالة شهرية تتناول موضوعًا خاصًا بالشهر مثل شهر رمضان: يكون الحديث عن رمضان - شهر ربيع: يكون الحديث عن..، شهر المحرم يكون الحديث عن...، وهكذا.

ويتم تعليق هذه الرسالة فى كل مسجد.

١١- إعداد ملصقات توضع في أماكن بارزة بالشوارع مثل أسفل أو أعلى اسم الشارع عند كل بداية، هذه الملصقات واضحة كلوحة إعلانية تضع بها ما ترغب باختصار.

١٢- زيارة تجمعات الشباب وإلقاء الكلام الطيب عليهم وإهداء الأشرطة لهم، من الممكن أن تكون هذه التجمعات: المقاهى، الكافتيريات، «كوفى شوب»، النادى الاجتماعى، ناديًا للبلياردو.

١٣- استثمار المناسبات مثل الأفراح - التى ليس بها محاذير شرعية - والتعازى لإلقاء - وبموجز بسيط وكلمات واضحة - ما ترغب من توعية وتوجيه.

١٤- زيارة المتزوجين في بيوتهم من الشباب - بعد الزواج أو قبله وإهداؤهم هدايا من أشرطة وكتيبات وغيرهما.

١٥- حبذا لو يقوم إمام أو مسئول المسجد مع مجموعة من المصلين بإصدار نشرة

دورية باسم جماعة مسجد . . . بمنطقة . . . خاصة فى المساجد الكبيرة، ولتكن ربع سنوية وتطبع وتخرج بشكل أنيق وجميل لتحوى جملة من الموضوعات من أبرزها :

- عرض لأنشطة المسجد العلمية والتحفيظ والحلقات و . . .

- تلخيص لبعض المحاضرات الملقاة فى المسجد خلال فترة معينة .

- إخبار اخرى مرتبطة بالمساجد المجاورة .

- مواضيع تربوية ودعوية ومسابقات ثقافية .

وغيرها من الأنشطة وتوزع هذه النشرة بعد صلاة الجمعة أو فى مناسبة عامة . . .

- عمل لوحة مضيئة بحوار المسجد على غرار لوحات الإعلانات الموجودة فى الشوارع لتكون مجالاً دعويًا خاصًا بالمسجد، يتم من خلالها الإعلان عن الدروس والمحاضرات ويتم من خلالها عرض جملة من الآيات والمواعظ والأحكام وخلافه .

- أن يوفر مسئول المسجد سبورة بلاستيكية بيضاء ويجعلها فى مكان بارز بالمسجد من الناحية الخلفية، ويتفق مع من يجيدون الخط من أهل الحى ليكتب بخط عريض وجميل وكبير حكمة أو آية أو بيتا شعريًا أو غير ذلك ويتغير المعروض كل أسبوع .

فى شبكة الإنترنت

ابحث عن :

*** المواقع الخاصة بالشباب والداعمة لما تريد من فكر بناء وطيب.**

فكِّر كيف تكون زيارتك لتلك المواقع إيجابية؟

فكر كيف تفيد تلك المواقع وبالتالى يستفيد منه الشباب بسببه؟

لابد عليك من :

١ - دعم معنوى للموقع عن طريق كتابة كلمة شكر وثناء فى سجل الزوار إن وجد، أو برسالة بريد إليكترونى (ثناء حق وليس باطلاً)، ومن الممكن الثناء على أحسن ما فى ذلك الموقع إن لم يعجبك كله.

وهذا الثناء وإن كنت تستغربه ولكنه مشجع جداً لأصحاب المواقع ومذهب للتعب وطارد لليأس والإحباط الذى قد يصيب المسئول عن الموقع من جراء اعتقاده أنه لا أحد يزور موقعه ويستفيد منه، وتذكر دائماً أن النفس البشرية تتأثر بما يصيبها من مشاعر تثبط همة الشخص، وجبلت على حب المدح والثناء وتجدها ممتنة ومشكورة لمن يثنى عليها.

٢- بذل النصيحة للموقع باقتراح سديد صائب، أو فكرة إبداعية لتطوير الموقع، أو النصح بحذف ما لا ينبغى وجوده، أو إرسال مادة علمية مناسبة ككتاب أو مقال ليستفيد منه أصحاب الموقع أو الإبلاغ عن صفحة لا تعمل أو بها خلل تقنى أو فنى.... إلخ.

لابد أن تؤكد لنفسك أن هذا الموقع ملك لك، وأنك تقصد نفع الشباب وكل ما يهمك وتود أن يرسله الناس والشباب لك فأرسله وانصح به أصحاب ذلك الموقع وإياك و:

- الكسل والتواكل على الآخرين لتقديم النصح للموقع.
- عدم استشعار أهمية النصح.
- عدم استخدام الأساليب السهلة لمراسلة أصحاب الموقع.

٣- التعاون مع الموقع فى نشاطاته المختلفة مثل:

- كتابة رسالة.
- تحرير وكتابة مقالات.
- المساهمة فى مراجعة مقالات وكتب.
- المساهمة فى تفريغ الأشرطة.
- المساهمة فى كتابة كتاب مطبوع.
- المساهمة فى ترجمة المحتوى العلمى من مقالات وكتب ورسائل ورسائل البريد الإليكترونى.
- المساهمة فى التدقيق الإملائى والنحوى واللغوى.
- المساهمة فى تصميم الرسومات والصور وتصاميم الفلاش.
- المساهمة فى تسجيل الصوتيات.

- المساهمة فى أبحاث خاصة بالموقع.
- المساهمة فى تصميم صفحات إنترنت.
- المساهمة فى تصميم قواعد البيانات وإدارتها.
- المساهمة فى الإشراف على أجزاء من الموقع.
- المساهمة في الإشراف على منتدى حوار أو نقاش.
- المساهمة فى صناعة الإبداع المتجدد للموقع بالأفكار الجديدة.
- المساهمة فى الدعم الفنى للموقع.
- المساهمة فى اختبار الموقع بعد تحديثه واكتشاف الروابط غير الصحيحة والمكسورة.
- المساهمة فى رسم خطط طويلة الأجل وقوية الأهداف للموقع بالفكرة والاقتراح الحسن.
- المساهمة فى نشر الموقع (نوليها جزءاً من التفصيل تاليًا).

إلى غير ذلك من أوجه التعاون.

٤- المساهمة فى نشر الموقع:

- أين أنت؟ ما هو توقيعك؟ أين تضع بريدك الإليكتروني؟ في أى مجال تفضل الكتابة؟.

ضع كل هذا واربطه بالموقع.

- انشر الموقع عن طريق إرساله لمن تعرفهم وبصورة مبسطة وغير مزعجة.

- ادع زملاءك وأصدقاءك وأقاربك والمهتمين بما تهتم لزيارة الموقع.
- البحث عن داعمين للموقع فنيًا وماديًا (إن كان يقبل التبرعات).
- البحث الجاد عن متعاونين جادين للعمل مع وفى الموقع وتوجيههم إليه.
- ضع ملصقا عليه عنوان للموقع فى مكتبك أو بيتك أو خلف سيارتك.
- ضع مفكرة سنوية (أجندة هجرية / ميلادية) بها أسماء المواقع التى ترى ضرورة نشرها.
- المساهمة فى نشر الموقع فى محركات البحث المشهورة مثل:

yahoo, hot Bot, MSN, google, all The web, excite, altavista

٥ - الحرص على عدم إزعاج مسئولى هذه المواقع، وهذا الإزعاج قد يكون عن طريق:

* الأسئلة المتكررة لأمور معروفة أو يمكن الوصول لها بيسر لو كلف الشخص نفسه ببحث سريع.
* السؤال عن شىء فى الموقع ولكن الكسل يمنع من البحث.
* إرسال رسائل طويلة بالصفحات الطويلة تشرح موقفًا ما أو قضية أو استفساراً كان بالإمكان اختصاره وإيجازه.
* السؤال عن اشياء فى مواقع اخرى.
* إرسال الملفات الكبيرة غير مضغوطة إليه وهذا فيه تضييع للوقت والمال.
* التقاط بريد مسئول الموقع وحشره وإدراجه فى قائمة بريدية لا توافق اهتماماته أو غير مشترك بها هو أصلاً.

• أصحاب القوائم البريدية:

لماذا؟ لتسدى لهم النصح وتقوم سلوكهم، بماذا؟

بـ:

- الحرص التام على محتوى تلك القوائم البريدية ومناسبتها لمن ترسل إليه.
- الحرص التام على اختيار المحتوى المناسب فى الوقت المناسب.
- الحرص التام على حسن وصف القائمة بأوجز العبارات وأدقها لمضمونها باللغة والمنهج المناسب ليكون ذلك سبباً فى كثرة المشتركين.
- الحرص التام على سلامة بريد صاحب القائمة من الفيروسات المؤذية والمخربة.
- الأدب التام مع المشتركين وعدم تسجيل أى شخص فى قائمة رغماً عنه.
- منع الدعايات التى تصاحب كل رسالة.
- تزويد القائمة بمسابقات وسحب وهدايا كتب متخصصة للشباب ومناسبة لهم، برامج حاسب آلى مفيدة، أشرطة توجيهية، كتب فى تطوير المهارات والذات...
- البحث عن شركات متخصصة تُعلن فى القائمة وبذلك تدعم القائمة البريدية.

* كيفية الاستفادة من الإعلانات فى المواقع الشهيرة للشباب.
* كيفية الاستفادة من البطاقات الإلكترونية عبر البريد الإلكترونى.
* كيفية الاستفادة من الجوال أو المحمول بإرسال الرسائل إلى الشباب.

مع شباب وفتيات أسرتك وعائلتك

اهلك هم أغلى الناس عندك، يقول عز وجل: ﴿ وَأَنذِرْ عَشِيرَتَكَ الأَقْرَبِينَ ﴾ [الشعراء: ٢١٤] فلابد من ان يكون لهم نصيب الأسد منك، ثم انهم يسهل الوصول إلى الشباب منهم ومن خلال وسائل كثيرة فلديك:

- النقاش المباشر حول الموضوعات والقضايا.
- النقاش غير المباشر حول الموضوعات والقضايا.
- القدوة الحسنة أو القصص أو الشريط والكتيب.

أى أن لديك التكرار والتنويع مع الحكمة وسياتى – إن شاء الله – هذا بنتيجة حسنة.

المهم: لا تتعجل قطف الثمار معهم، فقد تغرس ويجنى غيرك الثمار، وربما تراها فى حياتك وربما يراها غيرك بعد مماتك، ولكن يبقى لك فضل غرسها.

مبدئيًا: قد يكون هناك اجتماع دورى أسبوعى مصغر او شهرى يضم اكبر عدد من أفراد العائلة ،بل يضم جميع الأقارب جداً، فاين أنت من هذه الاجتماعات؟

ما رأيك فى:

- كلمة موجزة لا تتجاوز خمس عشرة دقيقة فيها خلفية وجزء من التفصيل عن موضوع أو قضية ما.
- مسابقة لشريط جيد فى مادته العلمية ومناسب لمستوى أسرتك التعليمى يعالج نقاط الضعف عند الشباب منهم، وضم إليهم المراهقين فى السن على أن تراعى أثناء وضع الأسئلة لمسابقة الشريط الاختصار فى الإجابة وعدم التطويل، لأن الهدف من هذه المسابقة هو سماع الشريط والاستفادة

منه وليس نقل الشريط فى ورقة الإجابة، فإن ذلك مدعاة للتراخى وعدم المشاركة فى المسابقة خصوصاً من ذوى الهمم الضعيفة.

– مسابقة حفظ للقرآن الكريم.

– رحلات ونزهات يُجرى فيها مسابقات وهدايا بسيطة.

– عمل مجلة لعائلتك يشارك فيها شباب ونساء العائلة ولا تنس الأطفال منهم بالطبع على أن يكون فيها بعض الزوايا مثل:

* سؤال فى الطب.
* زاوية عن جمال الفتاة والمرأة.
* زاوية عن المطبخ.
* استراحة العدد بها بعض الألعاب والألغاز والكلمات المتقاطعة....

على أن تضم المجلة أيضاً هدفك ممزوجاً بنصائح متنوعة مثل:

* فن التعامل مع الآخرين.
* كيف تحافظ على وقتك؟
* كيف تتقى التصرفات السيئة والضارة بك وبمن حولك؟
* كيف تتم تربية الأطفال؟
* كيف تكسبين زوجك، تكتسب زوجتك؟
* حلول للمشكلات العائلية.

وهكذا...

– مد أواصر الصلة مع المراهقين من العائلة، فما هى إلا فترة بسيطة ويدخلون مرحلة الشباب وكلتا المرحلتين لابد أن تكونا فى حساباتك، لا تنس معالجة الخجل عند المراهقين منهم، فسوف يساعدك هذا كثيراً فى أهدافك.

– ملء العقول بدلاً من ملء البطون.

فى مكان العمل

مكان العمل هام جداً لجذب المزيد من الشباب سواء فى الجهات الحكومية او غيرها من الشركات والمؤسسات لأن:

- شريحة كبيرة من الشباب تعمل فى هذه الجهات والمؤسسات.
- قسمًا كبيراً من هذه الشريحة مختلفو الثقافات منهم الجاد ومنهم غير ذلك وفى النهاية لابد من استثمارهم على افضل حال.

ولكن الوسيلة هى الأهم هنا فى هذا المكان حيث لابد من:

- إلقاء الكلمات عليهم، فالكلمة هى سلاحك الأول ولكن لابد لك أن:

* تراعى حالة الشباب فى العمل فإن كان هناك نقص بهم نبه فقط إليه.
* عدم الإطالة حتى لا يمل منك الرجال فإن الكلام إذا كثر أنسى بعضه بعضاً.
* مراعاة المناسبات فإن كان قدوما لرمضان ذكرتهم بفضله، يومًا للشباب ذكرتهم بضرورة الحفاظ على رياضة أبدانهم، زواج أحدهم ذكرته بفضل وأهمية إعداد الأسرة المسلمة والبيت المسلم...
* تتصف بصفات محددة إذا كنت ستتصدى للكلام معهم منها:
  - الاستقامة وحسن السمت.
  - حسن الخلق فذلك أدعى للقبول منك.

- البعد عن الشدة والغلظة.

- يغلب تواجدك في العمل.

- توزيع الأشرطة والكتيبات والمطويات، فهي سلاح خطير في العصر الحاضر، فهي تقدم خلاصة الفكر والأسلوب والمعلومة المطلوب توصيلها بلا عناء ويمكنك أن:

* تلتزم بجدول معين لتوزيع الأشرطة والمطويات والكتيبات كل نوع له يوم في الشهر للتوزيع أو في الأسبوع.

* تختار من يحبه الشباب في الاستماع من الأشرطة الجادة فإن كان هناك من يميل إلى سماع الداعية الشاب / عمرو خالد قمت بالتركيز عليه وإن كان هناك من لا يفضل هذا لا تعطيه إياه.

ولا تنس أن:

* تراعي مستوى الشباب الفكري حتى تتحقق الفائدة المرجوة.

* هناك نساء وفتيات في مقتبل العمر يرغبن في الجديد فلا تنسهن في أعمالك.

- المجلة الحائطية فهي وسيلة مهمة وفعالة لك، وحتى تحقق أهدافها معك لابد أن تراعي فيها ما يلي:

* أن تستعمل لوحة حائطية من النوع الذي يمكن إغلاقه فيما ينشر فيها فلا يصح أن تكون مشاعًا يضع فيها من شاء ما شاء.

* تخصيص أحد الشباب بالإشراف عليها إن كان يتقن هذا الأمر، فذلك أدعى للإتقان فالتخصص من طرق الإبداع.

* أن تتناسب المادة المعروضة فى المجلة الحائطية مع المدة التى تبقى فيها، فكلما كثرت المادة طالت مدة عرضها والأفضل أن لا تزيد عن شهر.

* مراعاة عدم إهمال تغيير المادة المعروضة، فإن الناس إذا لاحظوا ذلك أعرضوا عنها ويمكن إشعارهم بالتغيير عن طريق وضع لوحة فى أعلى المجلة الحائطية تبين أنها لشهر كذا مثلاً أو عن طريق تغيير ترتيب المادة المعروضة.

* مراعاة التنوع فى المواد المعروضة فى المجلة.

* توثيق التمويل، إن كان هناك تمويل من جهة العمل فبها ونعمت، وإن لم يكن ثمة تمويل - وهو الغالب - فلابد من تمويلها عن طريق العاملين فى الجهة المعنية، وفى كلتا الحالتين لابد من توثيق الإيرادات والمصروفات فى سجل خاص سواء لديك أو لدى آخرين إذ الطعن فى ذمم المتطوعين للعمل الاجتماعى أو الأهلى سلاح طالما استخدمه المغرضون.

أفكار متفرقة

تلك مجموعة من الأفكار الشبابية المتفرقة:

- الاستفادة من هواة المراسلة عبر المجلات العربية والأجنبية أو من تُذكر أسماؤهم في الإذاعة أو البرامج الإعلامية التليفزيونية التى تناقش قضايا جماهيرية وشبابية جادة، ويتم ذلك بأن تضع ملفا لكل عنوان ثم ترسل لصاحبه رسالة أولى رقيقة المشاعر عذبة الأسلوب ويضمنها جملة من النشرات والكتيبات الجادة والمهمة، وبعد أن ياتيك الرد أتبع ذلك برسالة ثانية وثالثة وهكذا.
- المساعدة فى/ أو تصميم كروت شبابية صغيرة الحجم جميلة الإخراج مشابهة مثلاً لكروت الأفراح ويكتب عليها العبارات الشيقة ذات المعانى والتعبيرات السلسة والتى ترغب فى تناولها مثل: فوائد الامتناع عن التدخين، فعل حب الخيرات..، على أن تحمل معك مجموعة متنوعة فى جيبك ومن ثم يسهل تقديمها للشاب كرسالة أنيقة.
- تقصى أخبار الشباب من الجيران الملاصقين والمجاورين، وجمع جملة من المعلومات عنهم بحيث يسهل معرفة اهتماماتهم وبالتالى مدخل الوصول إليهم.
- تصميم ألعاب تعرض بواسطة أجهزة الكمبيوتر يقوم بها هواة هذه الأجهزة أو المتخصصون فيها وتأخذ هذه الألعاب الاتجاه الذى ترغبه مع تحقيق جملة من الاعتبارات كالتسلية والمرح والفائدة والهدف.
- الاستفادة من أى تجمعات: مؤتمرات حزبية، سياسية، ندوات، مباريات رياضية..

- تصميم حقيبة الشاب لتقديم هدية أنيقة لهذا الشباب بها جل ما يحتاجه فى مرحلته وحسب عمره:

طالب فى كلية الهندسة: كتيبات، مطويات، مسطرة هندسية، ورق للرسم..

طالب فى كلية التجارة: كتيبات، مطويات، كتب عن الاقتصاد الإسلامى...

طالب فى المدرسة: كتيبات، مطويات، مقلمة كاملة، علبة ألوان، علبة هندسية، .....

- إقامة حفل بالمسجد لأصحاب السوبر ماركت والبقالة الذين لا يبيعون السجائر، أو يتعاملون مع شركات وسلع المقاطعة، وتوزيع عدد من الجوائز الرمزية على الجميع، ومن ضمنها ملصقات جميلة الشكل تحوى عبارات تدل على أن هذه المحال لا تبيع السجائر أو البضائع الخاصة بشركات يهودية أو أمريكية وخلافه، ويكون من الجميل لو قام ائمة المساجد بحث المصلين على التعامل مع هذه المحال التى تلتزم بذلك ونبذ ما عداها.

- الارتباط بأحد الشباب من أحد الجيران ليكون وسيطًا مع بقية عائلته: الأب، الأم، الأخوة، وبالتالى تضمن خبرات جيل عريق تضمها إلى حماس شباب جديد ولكن من جنس مختلف أنت فى حاجة إليه بالتأكيد.

- تصميم ملصقات جميلة الشكل ونشرات بسيطة توزع على صالونات الحلاقة والمستوصفات الطبية وسيارات النقل الجماعى أو اية أماكن لتجمع الشباب، توضح فى هذه الملصقات ما تريد وببساطة.

- تصميم لوحات الوقاية من أشعة الشمس (الشماسات) التى توضع على

زجاجات السيارات الأمامية من الداخل لتحوى جملاً مفيدة أو أبياتًا شعرية مؤثرة أو غير ذلك.

- محاولة الاستفادة من اللوحات الإعلانية المضيئة الموجودة فى الشوارع المهمة أو عند التقاطعات بجوار الإشارات المرورية، وذلك بعمل جمل مؤثرة فى نفوس الشباب، ومن الممكن ان تمول هذه اللوحات من قبل المؤسسات العامة أو الأحزاب الوطنية المختلفة.
- إرسال خطابات متخصصة ومصممة لصاحبها مباشرة مع ذكر اسمه عليها حيث تكون الرسومات دالة على تخصص المدعو، فهذا لطبيب وثان لصيدلى وآخر لتاجر مواد غذائية شاب ورابع لحلاق أو لمدرس...

«مثال عملى لذلك: أرسل أحد الأشخاص إلى بعض الشباب رسالة فى مظروف مكتوب عليها اسم الشاب وكانت عن الأساليب الإدارية الحديثة تحتوى على أشكال توضيحية جميلة وكانت الرسالة عبارة عن صفحتين فقط ومن القطع الوسط، وكان هؤلاء الشباب أصحاب شركة ناشئة فى تجارة الأدوات الكتابية ولطالما انتفعوا بها أيما انتفاع».

- إنشاء مجلة شبابية مختصة بالشباب فقط تحوى جملة من الفوائد والوقفات التربوية الجادة والطرائف المنوعة، ويركز فيها على عرض أخبار الشباب ويقوم بإعدادها مجموعة من شباب المدرسة، الحى، الجامعة، المنطقة، ...

أو شباب مهنة مثل: الأطباء، التجاريين، المهندسين.

أو شباب حرفة مثل: سباك، نجار، نقاش...

على أن توزع فى لقاءات هؤلاء الشباب أسبوعيًا أو شهريًا.

ويحبذ لو كان بها جزء للفتيات وللمتزوجين منهم حديثًا وللأمهات منهم لأول مرة ولأول مولود . . .

- لا تنس المؤسسات الاجتماعية والإصلاحيات والسجون ودور رعاية الأيتام ففيهم من الخير الكثير ومن الشباب الأكثر والأهم.

- تبني سلوك خاطئ معين موجود بين الشباب بشكل واضح والتركيز عليه من جميع الجوانب ودراسته دراسة واعية مع إيجاد الحلول الناجحة له مثل: الزواج العرفى، انتشار البانجو، شرب الشيشة.

- أخذ قطاع أو سن معين من الشباب محدداً بدراسة: ثانوى مثلاً أو جامعة . . وحصر السلوكيات السيئة التى تصدر منه ثم عمل السبل اللازمة للعلاج.

- المشاركة فى المجلات الشبابية المتخصصة وذلك بدعمها معنوياً بالمراسلة والتشجيع والمشاركة، أو مادياً بالاشتراك فيها وحث الآخرين على ذلك.

- القيام بزيارات للكُتاب والأدباء والمهتمين بأمور الشباب ومناقشة كل السبل الفعالة للوصول الجيد للشباب سواء من خلال مقال، قصة، رواية، مسرح، مسلسل، . . . .

- ربط الصلة بالوزارات والمؤسسات والهيئات الرسمية والأهلية (مثل النقابات) والتعرف على مجهوداتهم ومؤازرتهم وتلقى أخبار الشباب منهم (خاصة الخريجين الجدد) فهم أقدر من غيرهم في توفير الأخبار الصحيحة الموثوقة (فقد تجد على سبيل المثال في النقابات المهنية كل المعلومات عن الملتحقين الجدد من المنتسبين لها حديثًا، وتجد فى وزارة الشباب والرياضة فى مصر الأعمال الخاصة بالشباب . .).

- استخدام إمكانات الحاسب الآلى فى إخراج نشرات شبابية تمتاز بالدقة العلمية واللمسات الفنية، تطرق مواضيع شتى ومن ثم تصور على أوراق ملونة ويستفاد منها فى ميادين العمل الشبابى المختلفة.

- تجهيز لوحة جميلة توضع فى مداخل العمارات وصالة المنازل حتى يستفيد منها - بعد أن يوضع فيها ملصقات هادفة لهدفك المنشود - الأبناء وشباب المكان والأسرة، وقد يقال إنه ليس بالعمارة أو المنزل شباب ولكن ألا يدخل المنزل أو العمارة شباب من أى نوع حتى ولو كان مندوبًا أو مندوبة للمبيعات!

- البحث عن المغمورين الموهوبين من المهتمين بالشباب ودفعهم نحو مزيد من الاهتمام والعطاء نحو هذا الجيل ومساعدتهم على النهوض من حالات الكآبة التى يمرون بها نظير تجاهلهم.

- طبع أقوال مأثورة ومؤثرة فى نفس الوقت على الأقلام والميداليات ونحوها، ومن ثم إهداؤها إلى الآخرين وياحبذا لو تم طباعة أسمائهم عليها إن أمكن ووضعها ضمن مظروف فيه كتيبات وأشرطة وغيرها.

- عندما تقوم بنزهة بمفردك أو مع عائلتك فى أى وقت من الأوقات ضع فى اعتبارك أنك ستقابل لاشك تجمعات شبابية من كل نوع ومن كل المحافظات، فكر كيف ستستفيد من هذا الأمر ولا تنس العاملين والعاملات فى هذه الأماكن.

- المتزوجون والمتزوجات حديثًا من الشباب، استفد من العادات والتقاليد الموروثة لدى بعض الأسر وقدم مع هديتك الأصلية (مادية كانت أو عينية) مجموعة من الأشرطة والكُتيبات الهادفة أو أى شيء آخر تجده صالحًا لهم ولحياتهم،

حتى ولو كان اسم موقع على شبكة الإنترنت هادفًا خاصًا بهم أو لمولودهم الجديد إن كانت الزيارة لذلك، ....

- ساعد في - أو صمم - دليل تليفون للجيب واملأ الصفحات الأولى منه بمجموعة من الحكم والنصائح، أما بقية الصفحات المرتبة هجائيًا فضع فى رأس كل صفحة بيتًا شعريًا مؤثرًا أو مقتطعات مفيدة على أن يكون هناك تناسق فى ترتيب الأحرف بين أوائل الأبيات والصفحات.

- تصميم حقيبة صغيرة جميلة تحتوى على مجموعة أشرطة وكُتيبات بسيطة تحوى ما هو هادف يتم توزيعها على رواد الحدائق العامة (شباب وفتيات) ممن تجدهم يتسكعون فيها، فقد تفيدهم جداً ويبتعدون عما هم فيها ويسلكون مسلكًا جاداً فى حياتهم، بالتأكيد نحن فى حاجة ماسة إليه.

- لا تنس رجال الشرطة من الشباب خاصة ما يسمى بـ: مندوبى وأمناء الشرطة، جنود المرور المجندين، فهم فى حاجة ماسة إلى ما يُقوم سلوكياتهم بعد أن تجاوز منهم - إلا من رحم ربى - المدى.

- لا تنس من يتعامل مع الشباب مثل محلات الملابس من الجنسين، بائعى العطور، محلات الموبيليا، محلات بيع أشرطة الكاسيت، محلات تصوير الأوراق المدرسية والجامعية...

- عمل يوم يسمى بـ « يوم الشباب » يتم الترويج له إعلاميًا ودعوة لمهرجان للشباب فى ذلك اليوم يُدعى له كل الرجالات العاملين فى هذا المجال وتكريمهم مع عدم نسيان الشباب النابه طبعًا وأصحاب التجارب الناجحة منهم، ومن الممكن أن يكون المهرجان أو اليوم الشبابى تحت رعاية وزارة الشباب المعنية بهم.

- التجمعات الرياضية: كرة قدم، سلة، يد، تنس، . . . يحضرها الشباب، وصلوا حتى أصبحوا كالعصفور في يدك، خطط كيف تقدم لهم في هذا التجمع، كلمة طيبة، لافتة كريمة، اختيار وتكريم أحدهم، اختيار نجم من اللاعبين يمتاز بدماثة الخلق ليكون الحوار معه منبهًا لبقية الشباب و . . . .

- عمل شعارات شبابية هادفة على المواد المكتبية والأقلام والكراسات والكشاكيل لطلاب المراحل التعليمية المختلفة وكذلك شعارات لأوراق المحاضرات الخاصة بطلاب الجامعة.

- عمل برامج حاسب آلي مخصص لشباب دون العشرين، بعد العشرين، دون الثلاثين، . . والهدف المعلن - وهو مهم - لهذه البرامج مساعدة الشباب على أى عمل مثل: تنظيم الوقت، تنظيم الحسابات لأصحاب مهنة لا يهتمون بالحسابات، تنظيم ميزانية المنزل للسيدات، . . . .

والهدف الخفى وهو أهم: تزويد البرنامج من بدايته بأمور هادفة لكل مرحلة سنية وحسب المهنة والجنس.

- الاستفادة من صناديق الجرائد والمجلات الموجودة أمام بعض المنازل في الأماكن الراقية نسبيًا، وذلك بتموينها بشكل متتابع بما يجد في سوق الشباب من كُتيبات وأشرطة ومحاذير عن السلوك السيىء وضرورة الابتعاد عنه، هنا تساعد الأب والأم والابن والابنة معًا ليكونوا معك كحليف استراتيجى وليس لتحارب وحدك وهم لا يعلمون عن أولادهم شيئًا.

- تزويد الأماكن والمكتبات العامة بكتيبات مجانية وبأن تساعدهم أنت فى

توزيعها من خلال وضع لافتة عليها ومكتوبة بشكل أنيق مثل: عزيزى الشاب: خذ نسختك.

- لا تنس أن من مهامك كحكيم شكر كل من ساهم فى دعم عملك والثناء عليه، لذا عليك أن تهاتف أو تراسل وبأى وسيلة لمن لمست منه ذلك، ففى هذا العمل التشجيع له ودفعه على مواصلة وبذل المزيد.

- حسب التخصص فى مجال الشباب:

* عمل رحلات خلوية قصيرة تشمل برامج رياضية وكلمات توجيهية.

* زيارات لبعض طلبة العلم، المتميزين منهم خاصة.

* تدريب الطلاب على الإلقاء والتحدث أمام الآخرين.

* تكثيف حفلات التكريم للمبدعين لحفز الهمم عند الباقين.

- قيام أحد أئمة المساجد أو أحد العلماء الموثوق بهم بعقد لقاء دورى بين أئمة مساجد الحى لترتيب برنامج عمل لشباب الحى ويتم فيه تدريس جملة من البرامج الدعوية داخل المساجد وتشمل:

* ترتيب محاضرات أو ندوات نصف شهرية تقام في مساجد الحى بشكل متتابع للشباب.

* تنظيم كلمات وعظية موجزة بعد صلاة المغرب.

* تنظيم برامج حلقات تحفيظ القرآن الكريم.

* طرح جملة من البرامج الدعوية خارج نطاق المسجد وتوزيع العمل بين الأئمة.

* عرض المشاكل والعوائق ومحاولة إيجاد الحلول المناسبة لها.

- التركيز على بعض المستشفيات المتخصصة فى علاج مدمنى المخدرات وكذلك الصحة النفسية وغيرها، والتعاون معهم فى سبل الإصلاح سواء عن طريق إقامة الدروس والمحاضرات المبسطة أو برامج التوعية والوعظ أو عن طريق الهدايا وغير ذلك.

- محاولة كسب بعض الأعيان والوجهاء وأعضاء المجالس النيابية لدعم البرامج للشباب سواء ماديًا أو معنويًا بالوقوف مع الحملات الشبابية مؤازرة وتشجيعًا.

- محاولة استثمار التجمعات فى أوقات الإجازة فى المصايف والمعسكرات أو على الشواطئ وفى المخيمات التربوية التى تقام فيها حفلات السمر والمسابقات الثقافية والمحاضرات وغيرها.

- يقول المتخصصون فى أمور الدعوة والدعاة، بأن عليكم أن تعرف أسباب انحراف من تدعوه إلى الحق حتى يسهل عليك العلاج، لذا عليك أن تلم بأسباب وقوع الشباب في الشهوات والشبهات، وبالتالى تعرف تمامًا كيف ترد على هذه الأمور.

- القيام بزيارات مباشرة لشباب الأرصفة ويحبذ أن يرافق الشخص الزائر شخص مشهور من هؤلاء الشباب ممن هم جادون كأحد مشاهير اللاعبين أو الممثلين

وغيرهم ومن ثم مجالستهم والتبسط معهم وبعد ذلك دعوتهم للهدف المراد، مع تقديم مجموعة من الهدايا المفيدة لهم.

- لاتنس زملاءك ومرؤوسيك من الشباب الذى تجد فيهم حسًا جادا فى الحياة وذلك بإنشاء لقاء دورى معهم خارج نطاق العمل يتم من خلاله زيادة الألفة والصلة بينكم، ويُستثمر اللقاء فيما يعود بالفائدة على الجميع من مناقشات مثمرة واستضافة لشخصية اجتماعية لها حضور لديهم مع توزيع جملة من الوسائل الهادفة لهم.

فى المعسكرات الشبابية(*)

عليك بـ:

١ـ تحديد الأهداف من المعسكر مثل:

* ترسيخ المنهج العلمى فى التفكير لدى الشباب وتنمية قدراتهم على النقد الموضوعى.

* غرس روح الولاء والانتماء الوطنى لدى الشباب.

* تدريب الشباب على المشاركة السياسية وتدريبهم على الممارسة الديمقراطية.

* ربط البرامج والمشروعات بأهم قضايا المجتمع وتطوراته.

* اكتشاف وتدريب وصقل العناصر الشبابية القيادية لتنمية مهاراتهم المعرفية.

* إتاحة الفرصة للشباب للتعرف على المناطق السياحية ومعالم الحضارة المصرية عبر العصور.

* توطيد أواصر الصداقة بين شباب مصر و شباب العالم العربى والإسلامى والخارجى.

* حث الشباب على المشاركة في العمل التطوعى وأنشطة الخدمة العامة.

(*) يمكن الرجوع إلى مصادر وزارة الشباب فبها المزيد وتفصيلاته حول هذه الموضوعات.

* رعاية الموهوبين والمتميزين فى النواحى العلمية والثقافية والفنية .

* تصحيح المفاهيم الخاطئة فى غرس القيم السلوكية السليمة .

* إتاحة الفرصة لمن لم يبلغوا سن الشباب أو كبار السن فى ممارسة الأنشطة وإشباع الاحتياجات الفنية والأدبية وغيرها .

٢- آليات تحقيق الأهداف السابقة :

إعداد مشروعات أو معسكرات متخصصة مثل :

- مشروع شباب المستقبل .

- مشروع السياحة الشبابية .

- مشروع شباب التجاريين والمهندسين والأطباء والعمال والحرفيين والفلاحين .

- مشروع إعداد القيادات الشابة والرديف .

- مشروع إعداد قيادات مراكز الشباب .

- مشروع معسكرات العمل القومية والدولية .

- مشروع العمل التطوعى .

- مشروع الخدمة العامة لتطوير البيئة .

- مشروعات العمل المحلى .

- مشروع الخدمة للتشجير .

٣- المستفيدون مما سبق :

- طلاب الجامعات والمعاهد العليا والمتوسطة.
- أعضاء مراكز الشباب من طلاب الجامعات والمعاهد العليا.
- القيادات الشبابية من مديريات الشباب بالمحافظات.
- شباب الاتحاد العام للنشء والشباب من العمال.
- شباب العمال والفلاحين والخريجين.
- الاتحاد العام للكشافة والمرشدات.
- المتميزون من معسكرات شباب المستقبل.
- شباب من مختلف المحافظات.
- شباب من مختلف العالم العربى والإسلامى.
- شباب من مختلف دول العالم.

٤- الشروط الواجب توافرها فى الشباب المشارك:

- أن يكون مصرى الجنسية (للمقيمين فى مصر فقط ويمكن ضم أى شباب جاد من مختلف دول العالم).
- أن يكون متميزاً فى أحد الأنشطة وحسن الخلق.
- أن يكون عضواً بإحدى الهيئات الشبابية.
- أن يكون لائقًا طبيًا وخاليًا من الأمراض المعدية والمزمنة.
- أن يكون السن فى حدود المرحلة السنية من ١٨ إلى ٣٥ سنة.

٥- الأوراق المطلوبة :

- استمارة الاشتراك واستيفاء بياناتها واعتمادها من المختص.

- صورة البطاقة أو جواز السفر.

- عدد (١) صورة شخصية.

٦- قيمة الاشتراك :

يتم تحديد قيمة رمزية للاشتراك فى المعسكر.

٧- تعليمات للشباب المشارك :

- ضرورة حمل البطاقة أو جواز السفر.

- ضرورة إحضار الأدوات الشخصية.

- لا يسمح باستقبال اى شاب بعد إفطار اليوم التالى لبداية المعسكر.

- يتم استقبال الشباب بجميع المعسكرات على وجبة العشاء وتتم المغادرة عقب الغداء.

٨- الأنشطة داخل المعسكر:

* **النشاط الاجتماعى :**

- برامج زيارات لأهم معالم المنطقة الواقع بها المعسكر.

- مسابقات فى ألعاب ذهنية، بدنية، . . .

- حفل سمر بكل معسكر فى ختام كل يوم.

* **النشاط الرياضى :**

- طابور الصباح .
- مسابقات فى الألعاب الرياضية (فردية - جماعية) .
- طابور البحر .

* **النشاط الثقافي :**

- عقد محاضرات .
- مسابقات ثقافية (أهم الموضوعات القومية والعالمية - مجلات حائطية- . . . .) .

* **النشاط الفنى :**

- إظهار المواهب الفنية لدى الشباب وذلك عن طريق عمل المسابقات الفنية .

* **البرامج التدريبية وتضم :**

١- المحاضرات وتشمل :

- النظام السياسى والتحول الديمقراطى .
- السياسة الخارجية المصرية .
- السياسة الداخلية والاقتصادية فى مصر .
- الشباب والتقدم العلمى والتكنولوجى .

- دور الشباب (بمختلف تخصصاتهم) فى التنمية .

- مصر والمتغيرات العالمية .

- العالم العربى والإسلامى وحاضرهم .

٢- حلقات النقاش وتشمل :

- المشاركة السياسية للشباب .

- القيادة الشبابية وإعدادها .

- الأمن القومى .

- قراءة فى تاريخ مصر .

فى الأسفار الخارجية للشباب

عليك بـ:

١- عقد مجموعة من البروتوكولات والاتفاقيات بين الدول العربية والإسلامية والجاليات العربية والإسلامية فى الدول المختلفة (أوروبيًا وآسيويًا وأفريقيًا) فى مجال الشباب سواء كانت على شكل وزارات معنية أو اتحادات متخصصة أو مؤسسات أهلية..... ليكون أساس هذه الاتفاقيات التبادل المشترك فى مجال الأسفار الخاصة بالشباب.

٢- تحديد الأهداف من الأسفار الخارجية للشباب مثل:

* توطيد أواصر العلاقات بين البلدين.
* تبادل الخبرات بين قادة النشء والشباب.
* التأكيد على قيم التعاون الدولى وإبراز دور الشباب وخاصة شباب مصر الريادى وما لها - أى مصر - من ثقل سياسى إقليميًا وعالميًا، ودور شبابها فى ذلك.

٣- تحديد أنواع التبادل على سبيل المثال فى:

* التبادل الثقافى والفنى.
* معسكرات العمل والمؤتمرات.
* تبادل الوفود الشبابية للتعرف على حضارات وثقافات الدول العربية والإسلامية الأخرى.

٤- الشروط الواجب توافرها فى الشباب المشارك :

* السن من ١٨ - ٢٥ سنة .

* يكون الشاب مصرى الجنسية .

* أن يكون الشاب حسن السير والسلوك .

* أن يكون عضواً بإحدى الهيئات الشبابية .

* أن يكون ملمًا بالقضايا القومية والمعلومات عن بلاده وأهم المشكلات الدولية وعلى دراية بلغة العصر.

* الإلمام بإحدى اللغات الأجنبية (الإنجليزية / الفرنسية / الألمانية / الأردية / الماليزية / . . .) .

٥- أسلوب الاختيار :

* الشباب المتفوقون فى مراحل التعليم « الثانوى - الجامعى » .

* الطلبة المثاليون على مستوى الكليات .

* الشباب المثاليون العاملون على مستوى الوزارات والهيئات العامة والأهلية .

* الشباب المثاليون العاملون على مستوى الشركات الخاصة .

* الشباب المتميزون فى أنشطة وزارة الشباب و الاتحادات المتخصصة والمديريات .

* أوائل الكليات العسكرية « حربية - بحرية - جوية - دفاع جوى » وكلية الشرطة .

٦- الإجراءات التنفيذية لاختيار الشباب :

* يتم وضع النشرة الخاصة بضوابط ومعايير اختيار الشباب المرشح للسفر للخارج.

* يتم إجراء التقييم للشباب المرشح للسفر للخارج كالتالى :

- اختبار الشباب تحريريًا فى اللغة الأجنبية (حسب البلد المرشح للسفر لها) والمعلومات العامة عن طريق أساتذة متخصصين.

- اختبار الشباب اختباراً شفهيًا فى اللغة الأجنبية والمعلومات العامة لمن اجتاز الاختيار التحريرى.

- تقييم للسلوك النفسى من خلال عقدورات تدريبية للشباب (ثقافية - اقتصادية - دينية - أنشطة ومهارات) وذلك بمعسكر إعداد الشباب المرشح للسفر للخارج.

- يكون سفر الشباب طبقًا لترتيبهم بكشوف الدرجات.

٧- تحديد الالتزامات المالية : ما سوف يتحمله الشاب وما سوف تتحمله الجهة المسئولة (حسب درجة توافر المالية للدولة، فإن كانت فى يسر تحملت بالكامل كل النفقات، وإن كانت على غير ذلك تحمل الشباب جانبًا من النفقات - الجانب الأقل بالطبع).

فى قطار الشباب

عليك بـ:

١- تحديد الأهداف من قطار الشباب مثل :

* تشجيع السياحة الداخلية لدى الشباب .
* تنمية روح الولاء والانتماء لدى الشباب .
* اكتشاف العناصر القيادية بين الشباب .
* تعريف الشباب بأهم قضايا المجتمع الداخلية والخارجية .

٢- تحديد المستفيدين :

* الشباب المتميز فى الأنشطة القومية .
* شباب الجامعات والمعاهد المصرية وفروعها .
* شباب الاتحادات المتخصصة والجمعيات الأهلية والنقابات المهنية والأحزاب .

٣- تحديد الشروط الواجب توافرها فى الشباب المشارك :

- شروط عامة مثل :

* أن يكون مصرى الجنسية .
* أن يكون حسن السير والسلوك .
* أن يكون عضواً بإحدى الهيئات الشبابية .

* أن يكون لائقًا طبيًا وخاليًا من الأمراض المعدية والمزمنة.

- شروط خاصة مثل:

أ- بالنسبة لشباب الجامعات والمعاهد لابد من:

- التفوق علميًا بالكليات المختلفة.

- المتميزون فى أنشطة الجامعة والخدمة العامة.

- مرحلة سنية من ١٨ - ٢٥ سنة.

ب- بالنسبة لشباب الوزارات والاتحادات المعنية والأحزاب لابد من:

- التميز فى الأنشطة التى تقدمها الجهة المعنية.

- التزكية من قبل أحد مسئولى الجهة المعنية.

٤- تحديد الأوراق المطلوبة:

- استمارة الاشتراك واستيفائها.

- صورة البطاقة.

- عدد «٢» صورة شخصية.

٥- تحديد الانتقالات:

- محطة القاهرة هى بداية تحرك القطار لجميع الافواج عدا محافظات الوجه القبلي (يحدد تفصيليًا).

- تتحمل الوزرة أو الجهة القائمة على القطار بقيمة انتقال الفوج من اماكن تجمع الشباب بمحافظاتهم، ثم انتقال القطار من القاهرة ذهابًا وإيابًا.

٦- تحديد عدد الأفواج المشاركة ومدة تنفيذ المشروع:

* يتم تنفيذ عدد « ١٥ » رحلة على سبيل المثال - من... إلى...

* تنفيذ الفوج لمدة ثمانية أيام توزيعها كالآتى :

- يومان للذهاب والعودة.

- ثلاثة أيام بالأقصر.

- ثلاثة أيام بأسوان.

٧- وضع التعليمات الخاصة بالشباب المشارك :

- الالتزام بالتوقيتات المعلنة ببرنامج الرحلة.

- إحضار الأدوات الشخصية وأدوات الهوايات الخاصة.

- تسليم المتعلقات الشخصية الثمينة لمشرف المجموعة أو المشرف المقيم.

- التأكد من عدم ترك أى متعلقات بالقطار.

٨- تحديد الأنشطة :

* المسابقة الثقافية :

- يتم إجراء مسابقة ثقافية فى رحلة الذهاب بالقطار لجميع المشاركين بالرحلة.

- يتم تشكيل لجنة من المشرفين لاختيار الفائزين.

- يتم توزيع الجوائز المالية أو التقديرية.

* مسابقة الكتاب

* مسابقة فنية.

فى مكتب شباب المستقبل

هو مكتب يعمل وفق خطة وانشطة الوزارة أو الاتحاد أو الجمعية الأهلية أو النقابة المهنية أو الجامعة . . . .، يضم شباب الجهة وفى إطار مجموعة من القواعد واللوائح والآليات تكون محصلتها الوصول إلى جيل من الشباب يكون لديه القدرة على الاعتماد على النفس وقيادة العمل الوطنى والشبابى، والمشاركة فى الحياة الاجتماعية والسياسية، وتحمل المسئولية فى التخطيط للمستقبل والمشاركة فى التنمية.

عليك بـ:

١- تحديد الهدف من المكتب فى :

* توسيع قاعدة النشاط الشبابى فى الجهة المعنية لاكتشاف العناصر ذات الاستعداد القيادى من الشباب.
* تدريب وتنمية العناصر القيادية فى النواحى الفكرية والقيادية من خلال برنامج شامل من ندوات ولقاءات متخصصة وورش عمل.
* رفع مستوى القيادات الشبابية فى الجانب المهارى والقيادى.
* تجسيد الفكر المستنير وتقبل الرأى والرأى الآخر، وتعويد الشباب على الشورى فى الرأى والديمقراطية فى العمل.

* تشجيع الشباب على المشاركة والإدلاء بالرأى فى جميع المجالات: سياسية، اجتماعية، اقتصادية، وغيرها.

* إذكاء روح التطوع بين الشباب وخدمة المجتمع.

* تبادل الخبرات بين الشباب وإكساب المهارة والعلوم الحديثة.

* تعويد وتدريب الشباب على تحمل المسئولية فى مجالات العمل الشبابى من خلال تنظيم اللقاءات والندوات والمؤتمرات والمشاركة فى إعداد المؤتمرات القومية والمهنية المناسبة.

* تنمية روح الفريق والعمل الجماعى كأساس للعمل الشبابى.

* مشاركة المجتمع فى القضايا المختلفة والاهتمام بالمناسبات الملائمة.

* شغل أوقات الفراغ فى أنشطة شبابية مفيدة.

* تجسيد نموذج القدوة للشباب كدافع قوى للشباب على اعتبار أنه أحد أهم أركان الانتماء.

٢ - تحديد شروط المشاركة فى المكتب:

* المتميزون من طلاب الجامعات والمعاهد العليا وحديثى التخرج.

* القيادات الطلابية أعضاء الاتحادات والأسر الطلابية والطلاب المثاليون.

* المتميزون فى الأنشطة الطلابية على مستوى المديريات والجامعات.

* الطلاب المثاليون على مستوى الكليات والمعاهد العليا.

* المتميزون فى المعسكرات المنفذة مسبقًا وبقية النشاطات الأخرى.

* المتميزون فى العمل الاجتماعى فى مراكز الشباب والاتحادات والنقابات المهنية والجمعيات الأهلية و...

* ممن لديهم الاستعداد القيادى والعمل الاجتماعى والعمل العام.

* الا تقل سن المتقدم عن ١٨ سنة.

* تقديم الأوراق والمستندات الخاصة به (بطاقة شخصية - شهادة التخرج - شهادة تقدير - خطاب تزكية....).

٣ - تحديد مواعيد وطريقة التنفيذ:

عن طريق تنفيذ المشروع طوال العام وفق خطة زمنية من البرامج والمشروعات مع كل مكتب بتحديد يوم أسبوعياً لعقد لقاء دورى، على أن تشمل البرامج المنفذة لمكتب شباب المستقبل على سبيل المثال:

* ندوات وورش عمل سياسية واقتصادية وغيرها بحضور المتخصصين.

* دورات تدريبية فى تنمية وصقل القيادات (المهارات القيادية).

* دورات تدريبية فى «الحاسب الآلى واللغات».

* خدمة تطوعية.

* برلمان الشباب لتعويض الشباب على ممارسة الديمقراطية.

* تبادل الزيارات بين المكاتب لصقل وتبادل الخبراء.

فى المهرجانات الرياضية

عليك بتحديد ثلاث مراحل للمهرجان الرياضى:

المرحلة الأولى: ما قبل المهرجان: لابد من:

١- تحديد الهدف من المهرجان.

٢- تحديد المكان المناسب (مركز شباب، ناد، ساحة رياضية . . .).

٣- تحديد البرنامج.

٤- تجهيز الأدوات.

٥- تجهيز وجبة الغداء حسب الإمكانيات.

٦- تبليغ المشتركين بموعد ومكان وبرنامج المهرجان.

٧- اختيار شاب أو فرد ما مسئول عن كل لعبة وكذلك الحكام.

المرحلة الثانية: المهرجان: لابد من:

١- المهرجان يشمل الأنشطة الموضحة من قبل.

٢- حضور مسئولى اللعبات وتجهيز الملعب واستقبال الشباب.

٣- التعارف وعرض البرنامج.

٤- تقسيم الشباب إلى مجموعات حسب الألعاب.

٥- المباريات تتم فى شكل دورى للوصول إلى الفريق الفائز فى كل لعبة آخر اليوم.

٦- وجود فترات راحة بين المباريات وبها وجبة خفيفة.

المرحلة الثالثة: ختام المهرجان: ولابد من:

١- تجميع الشباب فى نهاية اليوم وسماع انطباعاتهم ومقترحاتهم للمهرجان.

٢- تجميع الأدوات وعدها وحصرها ونقلها بواسطة فريق العمل المكون من المسئولين والشباب.

٣- تبليغ الشباب بموعد توزيع الجوائز - إن لم يكن بنفس مكان عقد المهرجان - ويفضل أن يكون بمصاحبة برنامج فنى دخل مسجد الحى او المنطقة أو أحد الأندية او أى مكان آخر مناسب.

ولا تنس أنه مطلوب منك:

رحلات طويلة مثل:

- شواطئ ومصايف.

- صحراوية وجبلية.

- آثار إسلامية وفرعونية وقبطية.

- مواقع عسكرية وتاريخية (خط بارليف والمواقع الحصينة عليه - بانوراما اكتوبر).

- متاحف متنوعة.

- معارض (معرض القاهرة الدولى للكتاب - معرض الصناعات الدولى....).

رحلات قصيرة مثل:

- رحلة الدراجات داخل المدينة أو حولها.
- رحلة خلوية للمناطق الهادئة ليستمتع الشباب بالهدوء.
- رحلة مركب.
- رحلة صيد.
- رحلة لمصانع مختلفة (صغيرة ومتوسطة وكبيرة الحجم).
- رحلة لحدائق عامة ومتنزهات.
- رحلة سير (من ٥ - ١٠ كيلو مترات).

فى أندية العلوم والتكنولوجيا وتكنولوجيا المعلومات

عليك بـ:

- تحديد أسس شهر هذه الأندية بالطرق القانونية وطبقًا للوائح الرسمية.
- إسناد إدارة الأمور إلى أربابها وأهلها لضمان حسن الإشراف الصحيح علميًا عليها.

تحديد الهدف من هذه الأندية:

- رعاية الشباب المتميز فى النشاط العلمى وتشجيع روح المبادرة والابتكار.
- نشر الثقافة العلمية بين شباب الجامعات ومراكز الشباب و .... وظهور عائد ملموس لهذه الأندية لدى الشباب.
- استفادة المجتمع المحلى من إنتاج ومنتجات هذه الأندية.
- إعداد جيل من الشباب قادر على مسايرة التكنولوجيا الحديثة ومواجهة تحديات القرن الجديد من خلال إشاعة ثقافة حديثة ضرورية للمجتمع.
- تنمية وصقل المواهب العلمية من خلال الالتقاء بين المواهب العلمية المختلفة مع تدريبهم على استخدامات وتطبيقات التكنولوجيا - خاصة تكنولوجيا المعلومات.
- تدريب الشباب على مهارات المشروعات الصغيرة وخلق فرص عمل جديدة له

تحديد مجالات أنشطة هذه الأندية:

* المسح البيئى الحيوى وجمع العينات وحفظها وعمل مجموعات مرجعية من نباتات وأحياء مائية وحشرات . .
* المسح الجيولوجى (المحاجر والمناجم) .
* التصوير الفوتوغرافى العلمى .
* الفلك والأرصاد الجوية .
* الصناعات الكيميائية الصغيرة .
* الإلكترونات والكهرباء .
* الطاقة الشمسية والرياح .
* الميكانيكا .
* التدريب على الحاسب الآلى .
* عمل تصميم الصفحات على الإنترنت .
* الأطلاع فى المكتبة العلمية .

ثانياً: من يعمل مع الشباب (ابن البلد):

الأمر يحتاج إلى رجال، رجال بمعنى الكلمة وليسوا أشباهًا للرجال .

رجال شباب على طول الخط .

شباب فى التفكير، شباب فى العمل، شباب فى التجديد المستمر للصالح العام .

هؤلاء هم الرسل الذين سيتعاملون مع الشباب، وكل رسول من هؤلاء الرسل له صفات، ملامح، قيم.

تجعلهم قادرين - بفضل الله - على تكوين أفراد وإعدادهم إعداد الرجال ليحملوا على كاهلهم واجب الوصول إلى الجيل المنشود.

من هذه الصفات والملامح والقيم:

- الفهم الصحيح للمهمة الملقاة على عاتقه.
- الإخلاص فى أداء المهمة.
- العمل الجاد - باستمرار - لاستكمال هذه المهمة التى لا تنتهى أبداً.
- الثبات وسط خضم المعوقات والمحن التى لابد أن يلاقيها طالما أنه يسير فى هذا الاتجاه.
- صدق الكلمة فلا يكذب أبداً.
- الوفاء بالعهد والكلمة والوعد.
- الشجاعة فى الحقوق والاعتراف بالخطأ.
- الوقار والجد والفكاهة الرزينة.
- الحياء والإحساس والتواضع.
- العدل والإنصاف وامتلاك الغضب.
- الرحمة والكرم والسماحة والرفق.
- الصبر الجميل والنفس الطويل والتضحية والإيثار.

- إتقان العمل والحرص على جودته .
- العلم التام بترتيب وتدبير الأولويات .
- تنظيم الوقت وحسن توزيعه .
- تنظيم الاجتماعات والواجبات .
- الرغبة التامة فى الخدمة العامة .
- معرفة خبايا النفوس وأمراضها وطرق علاجها .
- المرونة والتعامل مع جميع الشخصيات المحيطة والتدرب على ذلك عن طريق معرفة الشخص نفسه وبيئته .
- الأمل المستمر والبعد عن اليأس والقنوط .
- الهمة العالية والعزيمة القوية .
- المعرفة الثقافية العامة المناسبة وحب القراءة والاطلاع خاصة سير الخالدين والنابهين.
- حث الغير – من العاملين معه أو من الشباب – على العلم والتعلم والتفوق وأداء الخدمة العامة.
- حسن المظهر المناسب لكل مقام ومكان .
- حسن المنطق واللسان، فلا يسمع منه الغير إلا خيراً وحتى حين يعاتب أو يحاسب، فلا يتجاوز أو يرمى بالكلمات التى تهدم أسوار المحبة وتقضى على بنيانها .

- الانضباط واتزان الشخصية بين العقل والعاطفة فلا يسرف فى أحدهما على حساب الآخر.
- القدوة الحسنة والصالحة.
- حسن المعاملة للشباب والعناية بالموهوبين والنجباء منهم.
- الاعتدال فى معالجة الأخطاء.
- البعد عن الوقوع فى مواطن التهم.
- البعد عن سرعة الانفعال ولغة التهديد.
- القدرة على حسن العطاء.
- القدرة على القيادة والمتابعة والتقويم.
- القدرة على بناء العلاقات الإنسانية.
- التفاؤل المستمر.
- القدرة على النمو فى ظل حياة متجددة متطورة.
- القدرة على التحصيل الذاتى للمعلومات من مصادرها المختلفة.
- التجديد المستمر فى الوسائل ولغة الوصول للشباب.
- الواقعية فى الأهداف والطموحات.
- يدرك تمامًا أن النجاح عبارة عن: أهداف واضحة ومحددة + طريقة صحيحة.

لماذا تفعل كل هذا؟

ذكرنا سابقًا أنك تريد الوصول للشباب.

والآن وصلت ثم؟

لابد أن يكون لك أهداف:

على المدى القريب

- لابد من التعرف على العناصر الصالحة لأفكارك وانتقائها وضمها لتكون معك نواة جديدة تساعدك فى عملك وأفكارك، فانت بدات بمفردك ولكن لن تبقى هكذا دومًا.
- اكتشاف الطاقات والملكات واستيعابها من خلال توظيفها فى العمل.

على المدى البعيد:

- ربط عامة الشباب بأهدافك.
- الحفاظ على هويتك التى التمسوها فيك.
- التعلق بك وبمن معك والالتفاف حولك والثقة فيك وبما تؤمن به.
- بديل يمثل حائط صد لمواجهة كل أنواع الانحلال والفساد بين الشباب.

●●●●

مع الشباب

(فنون ومهارات لإدارة الشباب)

فنون ومهارات لادارة الشباب

عرفت الشباب..

تعلمت كيف تتعرف عليهم وتصل إليهم بوسائل مختلفة ومتنوعة..

بدأ يتودد لك البعض وترغب أنت فى الوصول لهم كلهم وعلى اختلاف سلوكياتهم..

تريد من يساعدك للوصول إلى البقية.

ولذا مطلوب منك أن تلتصق أكثر وأكثر بالشباب حتى لا ينفضوا عنك بعد فترة قصير.

وحتى يحدث ذلك

مطلوب منك:

- إكساب الشباب القيم .
- تصحيح الأخطاء للشباب.
- تحديد الأهداف للشباب باستخدام الأسئلة.
- اكتشاف قابيل وهابيل والتعامل معهم.
- تغيير الأنماط الشبابية المخالفة للعمل المطلوب.
- توصيل مفهوم العمل المؤسسى لدى الشباب.

إكساب الشباب القيم:

بداية: مفهوم القيمة:

فى اللغة: القيمة هو « قدر الشئ ».

والشئ القيم هو المعتدل الغالى القيمة والمكان.

والإنسان القيم هو المعتدل رفيع المكانة.

و« ذلك الدين القيم » أى الدين القويم الصحيح العدل السوى.

فى التربية: حالة عقلية وجدانية يتبناها الفرد لأداء وتبنى سلوك معين طبيعى.

فى التشريع: هى المعتقد والاتجاه والميل والاهتمام والطموح الذى ينتج ويحقق سلوكًا.

وبالتالى فهناك فارق بين القيم والعادات.

فالقيم: هى تلك الأحكام والسلوكيات التى تصدر من الفرد انطلاقًا من مجموعة القواعد والأحكام المستمدة من مصدر له تأثير (القرآن والسنة).

العادات: هى مجموعة السلوكيات التى يمارسها الأفراد لفترة ما نتيجة التعود والتكرار.

الأعراف: هى العادات التى اعتادتها مجموعة من المجتمعات اتسعت دائرتها لمدة زمنية كبيرة.

التقاليد: هى مجموعة العادات والممارسات السلوكية التى يمارسها الأفراد لفترة زمنية طويلة فى حيز أوسع وتتوارثها أجيال.

لماذا هناك ضرورة لإكساب الشباب القيم؟

لأن القيم هى المحتوى والمضمون الذى يملأ النفس الإنسانية ويعطيها قدرها فإن المجتمع الذى يحيا بلا قيم فإن حياته هباء تحكمها الأهواء.

ولأن القيم هى:

- ترجمة لمجموعة الأوامر والنواهى والأخلاق القرآنية التى يجب الالتزام بها.
- المضمون التربوى الذى يجب أن يملأ الوسائل المستخدمة فى الأعمال العامة والخاصة الموجهة للشباب.
- السياج الواقى للمجتمع من الانحراف والزيغ والفساد والضلال.
- المؤشر على اقتراب الوطن من التقدم وتحقيق الأهداف.
- المضمون التربوى فى البناء الإنسانى للشباب.

ولذا فإن غرس القيم فى الشباب ضرورى، وبقدر الغرس فى النفوس تكون قوة السلوك، وبالتالى الإفراز الطبيعى للنفس الشبابية.

كيفية الوصول إلى نسق قيمى للشباب؟

النسق القيمى: هو مجموعة القيم المتناسقة والمتكاملة التى يمكن أن تكون الشخصية الإنسانية فى مرحلة عمرية معينة وبيئة معينة وفترة زمنية معينة، وعلى هذا فإن لكل مرحلة عمريه نسقًا قيميًا خاصًا بها وكذلك لكل مجتمع وكذلك لكل فترة زمنية معينة.

ولكن القيم لن تختلف باختلاف الزمان والمكان والعمر، فالقيم الأصيلة الفطرية المستمدة من القرآن والسنة لا تتغير زلا تتبدل، ولكن الانتقاء من هذه القيم وترتيب أولوياتها وتفاعلها معًا دون أن يترك منها ما هو واجب.

بمعنى آخر: قيمة الصدق أو الإيجابية قيمة معتبرة وواجبة فى جميع المراحل العمرية للشباب، وفى جميع الفترات الزمنية وفى جميع البيئات، ولكن قيمة الصداقة مثلاً قيمة معتبرة أيضًا فى مختلف الحالات ولكن قد تحتل اهتمامًا ومرتبة أكبر فى مرحلة عمرية معينة عن غيرها وقد تتأخر فى حالات أخرى، فمجموع هذه الفروق هو الذى يشكل النسق القيمى لكل حالة والتى يجب مراعاتها فى التعامل مع الشباب، فإذا كان الشاب طالبًا يجب أن يتم التركيز على القيم التالية حيث يكون لها الترتيب المتقدم فى هذه المرحلة وهى:

- الصداقة (الأخوة)
- الحرية والاستقلالية
- التفوق.
- المشاركة والتعاون
- ..... وقيم أخرى إضافية مع قيم أصلية أخرى يجب أن يتحلى بها الشاب فى هذه المرحلة.

والمطلوب أن يتم الانتقال من المظاهر الحادثة إن كانت سلبية إلى النسق القيمى الفطرى المستهدف وذلك من خلال البرامج التى تعد لهذا الهدف.

مع الأخذ فى الاعتبار عدة عوامل مثل:

- الإمكانيات والقدرات والمواهب والميول والصفات الوراثية فى نفس الطالب.
- الظروف الخاصة بأسرة الطالب مثل: مستوى التعليم، المستوى الاجتماعى والاقتصادى، الميول الدينية للأسرة، المدينة او القرية..
- البيئة الاجتماعية خاج نطاق الأسرة.
- الأصدقاء المحيطين (الشلة)
- نوع التعليم (حكومى - خاص).
- انطباعاته عن القيم المطروحة والنسق القيمى المطلوب.
- المؤسسة الشبابية التابع لها الطالب (حزب - جمعية - نقابة...)

كيفية إكساب القيم:

ترتكز هذه العملية - إكساب القيم - على مجموعة من المرتكزات تتاثر بها وهى:

١- المُكسب (المرسل) الفعال:

المرسل أو المُكسب الفعال هو الشخص الذى يعمل على إكساب القيم أسرع وافعل حيث يكون لديه الاستعداد والتقبل لتحقيق الهدف والقيمة الملائمة فى الاختيار وتوفير الوسائل المناسبة وعمل الخطة الملائمة لذلك مع التنفيذ الجيد لتحقيق الأهداف مع اختياره للبيئة المناسبة زمانيا ومكانيا.

وهذا المكسب لابد أن تتوافر به صفات مثل:

- طلب العون الدائم من الله عز وجل - ربانى النزعة.

- القدوة.

- قوة الملاحظة التربوية ليستفيد من استثمار المواقف والتوجيه غير المباشر والموقفى حيث يكون الأثر فى الموقف له دلالته بصورة غير مباشرة أيضا.

- الصبر، فالقيم لا تظهر آثارها وآثار اكتسابها بين عشية وضحاها بل قد تستغرق أوقاتًا طويلة وهناك قيم لا تظهر وتستقر إلا بعد سنوات.

- اتباع التخطيط المنظم.

٢- المكتسب (المستقبل) وهو الشاب:

ويجب أن يكون متوافرًا به:

- الاستعداد والملاءمة الأولية للقيم أو القيمة أو يمكن تهيئته وأن يكون استعداده المبدئى على درجة مقبولة لإكسابه هذه القيمة.

- التوافق مع المكسب (المرسل) حيث يكون قد أحبه واقتنع به، وبالتلقى منه والأخذ عنه يتحقق ذلك بالقدوة وبالمعايشة والبرامج الموجهة والملائمة.

٣- القيمة ذاتها:

مرتكز مهم جداً يتوقف على مساعدات مختلفة لاكتساب القيمة مثل:

أ- التعرف الواعى على الأهداف المطلوبة من المؤسسة الشبابية التى تنتمى إليها.

ب- التعرف على الواقع الفعلى بصورة دقيقة ولذلك أهمية قصوى حتى:

* تسهل لك التعرف على درجة أولوية نشر قيمه ما أو إكسابها.

* تعطى إنذارًا مبكرًا لأى ظواهر سلبية تراها، وبالتالى سرعة التعامل معها .

* تعطى مؤشراً لحجم العمل والجهد الذى يجب أن يعد لنشر قيمة ما أو إكسابها.

* تعطى مؤشراً أين تقف هذه القيمة لدى الشريحة التى تتعامل معها.

* تعطى مؤشراً يسهل إعداد البرامج الملائمة للقيمة وكذلك الوسائل الملائمة.

ولكن كيف تتعرف على الواقع الفعلى؟

* تعرف على القيم السائدة فى المجتمع المتعامل معه الإيجابى منها وكذلك السلبى.

* تعرف على حالة البدء فى المجتمع المتعامل معه اى المرحلة التدريجية من القيمة، والتى يقف عندها الغالبية الأكثر من الشباب المتعامل معهم لنشر هذه القيمة.

فإذا كنا نريد إكساب قيمة مثل بر الوالدين، ففى حالة الحصول على نسبة من خلال عينة تشير إلى أن أكثر من خمسين بالمائة من الأفراد من مجتمع الشباب – أو الطلاب– قد اجتازوا ما قمت به من قياس.. إذن حالة البدء لديك هى ٥٠٪ لبر الوالدين على العموم.

* يجب أن تراعى العينة التى تأخذها لتحديد النسبة السليمة ومن الأمور الواجب مراعاتها فى العينة:

– التمثيل النسبى الملائم.

– التنوع الجغرافى والبيئى.

- العمر.
- التوقيت.
- التدقيق.

* يمكن أن يكون النموذج الخاص بقيمة «بر الوالدين» يحتوى على:

- تقدير الوالدين وتوقيرهما بعبارات التقدير فى الكلام والحوار.
- الالتزام بأوامرهما فى الشئون العامة والخاصة.
- تقبيل أيديهما.
- تقبيل أيديهما أمام الناس.
- الشعور بالسعادة أثناء طاعتهما وخدمتهما.
- محاولة الاجتهاد فى فعل ما يجب أن يروه من الشباب (الابن/ الابنة).
- الاجتهاد فى إكرامهما فوق حد المطلوب من الفرد تجاههما.
- الاجتهاد فى دراسته/ عمله، وفى شئونه مرضاه لله ثم برهما.
- ذكرهما بالخير والاعتزاز بهما بين الناس.
- الدعاء لهما سراً وعلانية.
- عدم الضجر أو التأفف من أوامرهما مهما كانت ثقيلة على النفس.
- عدم الخجل من طاعتهما أو بيان سلطتهما على الفرد.
- عدم التطاول عليهما بالقول أو بالفعل.

- الزيادة فى إظهار التزام امرهما أمام الآخرين .

جـ- تحديد الأهداف الخاصة لإكساب القيمة بعد معرفة الواقع الفعلى وتحويله إلى المطلوب فى القيمة ذاتها (مثال ذلك تحويل الـ ٥٠٪ الموجودة من قيم لبر الوالدين إلى ١٠٠٪ مستهدف)

د - تحديد واختيار البرامج والوسائل اللازمة لتحقيق الأهداف مع ملاحظة اختلاف الوسيلة حسب القيمة والمرحلة وحجم الوسيلة المستخدمة.

فقد تكون الوسيلة فى قيمة بر الوالدين:

* وسيلة معرفية مثل: المجلة والإذاعة والمقال والخطبة.

* وسيلة وجدانية أكثر تأثيراً من الوسيلة المعرفية مثل: القصص، شريط الكاسيت، المعايشة، والمتابعة للتنفيذ العملى.

هـ- الإفادة المرتدة وهى: التى تحدد درجة الوصول بالقيم المطلوبة للهدف المنشود وذلك من خلال تحديد: مدى التدرج فى القيمة.

- تحديد حالة البدء وحالة الانتهاء أو الوضع الحالى.

- التعرف على مقدار التقدم أو التأخر.

- كيفية التصحيح والاستكمال فى نفس الطريق.

٤- البيئة التى يتم الإكساب والاكتساب فيها:

وهذه البيئة يجب تحديدها جيداً، فبيئة العمل مع الشباب فى دولة أوربية تختلف عنها فى دولة شرقية لها تقاليدها والمثل العليا لها، وكذلك بيئة العمل

مع شباب في بلد واحد تختلف حسب نوعية التعلم والتعليم والمستوى المادى للبيئة والاجتماعي، وكذا نوعية الإقليم أو المحافظة داخل البلد الواحد، ففي مصر مثلاً يختلف الشباب أو بالأحرى بيئة الشباب في صعيد مصر عن الدلتا وعن الحضر وهكذا.

وعليه تختلف الطرق لإكساب القيم المطلوبة.

خطوات إكساب القيم:

ثماني خطوات تمر بها القيم لاكتسابها:

الأولى: الإثارة ← وتعني الوصول إلى بؤرة الشعور والوعي لدى الشاب واحتلالها حتى يعطيك الشاب كل عقله، فيتمكن من إدراك المعنى وتنتقل باقي المؤثرات البيئية الأخرى التي بها محيط الإدراك إلى مؤثرات هامشية.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

- السؤال
- الحوار والمناقشة
- التشويق
- الموقف العملي
- إبراز المعلومة
- الربط بحدث فعلي مؤثر من البيئة له سبب ونتيجة.

الثاني: التعريف ← وتعني عرض القيمة على الشاب بجوانبها المختلفة بصورة سهلة متدرجة مبسطة مع مراعاة اختيار الوقت والمكان والظروف المناسبة وبيان آثارها عليه، مع ضرب امثلة عملية من السابقين والمحيطين إن وجد، والإلحاح على القيمة باكثر من وسيلة ولفترة زمنية متصلة.

ويمكن الوصول إليها عن طريق :

- القدوة العملية من المتحدث مع الشاب (مُكسب القيم) .

- المعايشة فى بيئة صالحة تحققت فيها هذه القيمة .

- ربط الأسباب بالنتائج .

- التلقين المباشر .

- تفعيل أحداث البيئة للتعرف بالقيمة محل العمل .

- وسائل مثل : الشريط ، المحاضرة ، الملصقات .

الثالثة : التوثيق ⟵ وتعنى التأصيل الشرعى والعقلى والعملى والتاريخى للقيمة فى نفس الشاب حتى تتمكن من قلبه وعقله ، فيقوى اعتقاده بها ويجتهد فى التمسك بها وعدم التخلى عنها تحت اى ضغوط .

ويمكن الوصول إليها عن طريق :

- التأصيل الشرعى بالآية والحديث .

- التأصيل العقلى بالبراهين العقلية على اهمية وأثر التمسك بهذه القيمة .

- التأصيل العملى والتاريخى ببيان نتائج وآثار التمسك بهذه القيمة أو عاقبة التخلى عنها لدى السابقين .

الرابعة : الفهم الصحيح للقيمة (التشبع) ⟵ وتعنى الفهم الصحيح للقيمة دون اى انحراف فيها (فى معرفتها او تطبيقها) وتوضيح اية شبهات حولها .

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

- شرح دقيق وميسر للقيمة من خلال نصوص توثيقها.

- المناقشة للتأكد من استيعاب الشاب للقيمة.

- المعايشة وتفقد الفهم الصحيح وإزالة أى انحراف أو شبهة فى فهم القيمة

الخامسة: التدريب ←── وتعنى الأخذ بيد الشاب ومساعدته على التطبيق العملى للقيمة، ومساعدته على تجاوز أية عقبات تعوقه حتى يتم التأكد من قدرته على الممارسة الذاتية دون مشكلات.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

- المعايشة وتفقد الأحوال.

- المشاركة وتقديم القدوة العملية.

- التحفيز والترغيب والترهيب.

السادسة: الممارسة الذاتية ←── وتعنى نشاط الشاب وتمسكه بالقيمة وأداءه لها بصورة ذاتية والاجتهاد الذاتى فى الفهم والتطبيق الصحيح لها.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

- المعايشة القريبة والتأكد من الفهم والتطبيق الصحيح لها وإقرار ذلك والثناء عليه والدعاء له.

السابعة: الإجادة الثابتة ←── وتعنى الاستمرار لفترة زمنية مناسبة فى التطبيق الصحيح للقيمة مع تغلبه على المعوقات واستيعابها بحيث تتاصل القيمة فى الشاب.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

- التأكد من المظاهر السلوكية للقيمة وتحقق شروطها.

الثامنة: القدوة والتوريث ⟵ وتعنى أن تبرز القيمة فى الشاب ويصبح متميزاً فى فهمها وتطبيقها، ويشهد له المحيطون به ويتحرك بها فيمن حوله بصورة طبيعية.

ويمكن عندها تحفيزه ليصل بهذه القيمة لمن حوله والتأثير فيهم .

وعندها ستجد القيمة أصبحت حقيقية لدى الشاب فتجد لديه:

- الحرية بأن يمارس القيمة دونما ضغط أو إكراه من أحد أو من نفسه.

- تعدد فى البدائل الطيبة والخبيثة فيختار الأولى.

- العقلانية فهو لا يقلد ولا يتصرف نتيجة التعود ودونما تفكير ولكن بتفكير وهمة وعزيمة للعمل .

- اجتماع النية والقول الفعلى.

- التكرار والاستمرار والاستقامة وليس بصفة طارئة أو مؤقتة.

- اعتزاز بهذه القيمة فلا يتوارى منها أو يخجل من فعلها.

- المجاهدة والكدح فى المداومة على القيمة.

- الفهم الصحيح للقيمة والفهم يجمع المعرفة الصحيحة ثم التطبيق الصحيح.

تصحيح الأخطاء للشباب:

البداية: لماذا عليك تصحيح الأخطاء للشباب؟

لأن:

- تصحيح الأخطاء من تعليم الخير فتعليم الناس والشباب خاصة من القربات العظيمة التى يتعدى نفعها ويعم خيرها.

- تصحيح الأخطاء من النصيحة الواجبة.

- تصحيح الأخطاء من المنهج القرآنى، فقد كان القرآن ينزل بالأوامر والنواهى والإقرار والإنكار وتصحيح الأخطاء حتى مما وقع من النبى ﷺ، فنزلت معاتبات وتنبيهات مثل: ﴿وَإِذْ تَقُولُ لِلَّذِى أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَنْعَمْتَ عَلَيْهِ أَمْسِكْ عَلَيْكَ زَوْجَكَ وَاتَّقِ اللَّهَ وَتُخْفِي فِي نَفْسِكَ مَا اللَّهُ مُبْدِيهِ وَتَخْشَى النَّاسَ وَاللَّهُ أَحَقُّ أَن تَخْشَاهُ﴾ [الأحزاب: ٣٧].

أو مما وقع من الصحابة مثل خطأ الرماة فى غزوة أحد ﴿حَتَّىٰ إِذَا فَشِلْتُمْ وَتَنَازَعْتُمْ فِي الْأَمْرِ وَعَصَيْتُم مِّن بَعْدِ مَا أَرَاكُم مَّا تُحِبُّونَ مِنكُم مَّن يُرِيدُ الدُّنْيَا وَمِنكُم مَّن يُرِيدُ الْآخِرَةَ﴾ [آل عمران: ١٥٢].

أو عندما جاءت قافلة وقت خطبة الجمعة فترك بعض الناس الخطبة وانفضوا إلى التجارة نزل قوله تعالى: ﴿وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِندَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ﴾ [الجمعة: ١١].

ـ تصحيح الأخطاء من المنهج النبوى، فقد كان للنبى ﷺ منهج وأسوة فى التعامل مع معالجة الأخطاء على اختلاف مراتبهم وتوجهاتهم.

ثانيًا: أمور يجب مراعاتها عند معالجة الأخطاء:

ـ الإخلاص لله : يجب ان يكون القصد عند القيام بتصحيح الأخطاء إرادة وجه الله تعالى وليس التعالى ولا التشفى لنيل استحسان الشاب.

ـ الخطأ من طبيعة البشر لقوله ﷺ : **«كل بنى آدم خطاء وخير الخطائين التوابون»** رواه الترمذى وابن ماجه. ووضوح هذه الحقيقة واستحضارها يضع الأمور فى إطارها الصحيح، فلا تفترض المثالية أو العصمة فى الشباب ثم تحاسبهم بناء عليها، او تحكم على الشاب بالفشل إذا كبر الخطأ أو تكرر، بل لابد من معاملتهم المعاملة الواقعية الصادرة عن معرفة بطبيعة النفس البشرية المتأثرة بالغفلة والنقص والهوى والنسيان والجهل. وهذه الحقيقة تفيد ايضًا فى منع فقدان التوازن نتيجة المباغتة بحصول الخطأ مما يؤدى إلى ردود أفعال غير حميدة وإدراك هذه الحقيقة فيه، كذلك تذكير دائم لك بالتعامل برحمة وليس بقسوة.

ـ كلما كان الخطأ اعظم كان الاعتناء بتصحيحه أشد.

ـ أعتبار موقع الشخص الذى يقوم بتصحيح الأخطاء، فبعض الناس يُتقبل منهم ما لا يُتقبل من غيرهم، لأن لهم مكانة ليست لغيرهم أو لأن لهم سلطة على الشاب المخطئ ليست لغيرهم. ومن أمثلة ذلك الأب مع ابنه والمدرس مع تلميذه والرئيس مع مرؤوسه و... والإدراك لهذه الفروق يؤدى بالمصلح إلى وضع الأمور فى نصابها وتقدير الأمور حق قدرها فلا يؤدى إنكاره وتصحيحه إلى منكر أكبر او خطأ اعظم.

- التفريق بين الشاب المخطئ الجاهل والمخطئ عن علم.

- التفريق بين الخطأ الناتج عن اجتهاد وبين خطأ العمد والتقصير.

- إرادة الشاب المخطئ للخير لا تمنع من الإنكار عليه في خطئه.

- العدل وعدم المحاباة في التنبيه على الأخطاء.

- الحذر من إصلاح خطأ يؤدى إلى خطأ أكبر.

- إدراك الطبيعة التي نشأ عنها الخطأ، فالفتى غير الفتاة، والبيئات تختلف، وكذلك التربية وهكذا.

- التفريق بين الخطأ في حق الله والخطأ في حق الشخص، فإذا كان الخطأ في حق الله والشرع وجب أن يكون ذلك أغلى عندنا من ذواتنا، ووجب علينا أن ننتصر له ونحامى عنه ونغضب له أكثر مما نغضب لأنفسنا وننتصر لها.

- التفريق بين الخطأ الكبير والخطأ الصغير.

- مراعاة سن الشباب في الإنكار على أخطائهم، فليسوا بسن التجارب والخبرات.

- عدم الانشغال بتصحيح آثار الخطأ وترك معالجة أصل الخطأ وسببه.

- عدم تضخيم الخطأ والمبالغة في تصويره.

- ترك التكلف والتعسف في إثبات الخطأ وتجنب الإصرار على انتزاع الاعتراف من الشاب المخطئ بخطئه.

- إعطاء الوقت الكافى لتصحيح الخطأ خصوصًا لمن درج عليه واعتاده زمنًا طويلاً من عمره، هذا مع المتابعة والاستمرار في التنبيه والتصحيح.
- تجنب إشعار الشاب المخطئ بانه خصم، ومراعاة ان كسب الأشخاص أهم من كسب المواقف.

ثالثاً: أساليب التعامل مع أخطاء الشباب:

هناك أساليب مختلفة يمكن استخدامها عند تصحيح اخطاء الشباب وهى:

- المسارعة إلى تصحيح الخطأ وعدم إهماله حتى لا تفوت المصلحة وتضيع الفائدة فيضعف التأثير.
- معالجة الخطأ ببيان الصحيح من الأمر.
- رد الشاب المخطئ إلى الأمر الصحيح وتذكيره بالمبادئ التى خالفها.
- تصحيح التصور الذى حدث الخطأ نتيجة لاختلاله، فالأخطاء عمومًا تنشأ من خلل فى التصورات، فإذا صلح التصور قلت الأخطاء كثيراً.
- معالجة ومواجهة الخطأ بالموعظة وتكرارها وبالترغيب والترهيب.
- إظهار الرحمة بالشاب المخطئ.
- عدم التسرع فى التخطئة.
- الهدوء فى التعامل مع الشاب المخطئ.
- بيان خطورة الخطأ للمخطئ.

- بيان مضرة الخطأ للمخطئ.

- تعليم الشاب المخطئ عمليًا، فالتعليم العملى أقوى وأشد أثرًا من التعليم النظرى.

- تقديم البديل الصحيح للخطأ .

- الإرشاد إلى ما يمنع من وقوع الخطأ.

- عدم مواجهة بعض المخطئين من الشباب بالخطأ والاكتفاء بالبيان العام.

- إثارة العامة على الشباب المخطئ، وهذا يكون فى أحوال معينة وينبغى أن يوزن وزنًا دقيقًا حتى لا تكون له مضاعفات سلبية.

- طلب الكف عن الفعل الخاطئ من الشاب حتى لا يزداد سوءاً .

- إرشاد الشاب المخطئ إلى تصحيح خطئه عن طريق:

* محاولة لفت نظر الشاب المخطئ إلى خطئه ليقوم بتصحيحه بنفسه.

* طلب إعادة الفعل على الوجه الصحيح إذا كان ذلك ممكنًا.

* طلب تدارك ما أمكن لتصحيح الخطأ.

* إصلاح آثار الخطأ.

* إنكار موضوع الخطأ أو قبول الباقى، فقد لا يكون الكلام أو الفعل كله خطأ فيكون من الحكمة الاقتصار فى الإنكار على موضع الخطأ وعدم تعميم التخطئة لتشمل سائر الكلام والأفعال.

- إعادة الحق إلى صاحبه وحفظ مكانة الشاب المخطئ .
- توجيه الكلام إلى طرفى النزاع فى الخطا المشترك .
- تذكير من اخطا بفضل من اخطا فى حقه ليندم ويعتذر .
- التدخل لتسكين الثائرة ونزع فتيل الفتنة بين الشباب المخطئين .
- إظهار الغضب من الخطا .
- التولى والانصراف عن المخطئ وترك جداله لعله يرجع إلى الصواب .
- عتاب الشاب المخطئ .
- لوم الشاب المخطئ وتانيبه وذلك ليدرك خطئه .
- الإعراض عن الشاب المخطئ .
- هجر الشاب المخطئ .
- إعانة الشاب المخطئ على تصحيح خطئه .
- الجلوس إلى الشاب المخطئ ومناقشته لحل مشكلاته الناتجة عن خطئه .
- مصارحة الشاب المخطئ بخطئه .
- إقناع الشاب المخطئ .
- إفهام الشاب المخطئ الذى يقدم اعذارًا وتبريرات مختلقة بان عذره الزائف غير مقبول .

تحديد الأهداف للشباب باستخدام الأسئلة:

كيف يستطيع الشاب أن يعرف الطريق الذى يجب أن يسلكه؟

لابد لك من أن تضعه على بداية الطريق مع الآخرين وببساطة .

وهذه البساطة تعني استخدام مهارة الأسئلة لماذا؟

لأن الأسئلة تساعد الشاب في أن يكون:

- أكثر مرونة في حياته الشخصية والعملية فتدفعه للأمام وتمنحه الاتجاه.
- قادر على الاستجابة تحت الضغط والقدرة على تدبير الأمور.
- قادر على إيجاد تصور لأى مشكلة قد تواجهه.
- لديه القدرة على حل شفرة التناقضات والغموض والشك والمجهول.
- لديه القدرة على تذليل الصعاب وأن يصبح أكثر كفاءة.

البداية: ماذا يريد أن يعرفه الشاب؟

إذن هو يريد أن يعرف ما يحتاج إلى معرفته، وبالتالى لابد له من أن يبحث عن:

- ما هو الأمر الذى لا يدركه أو يحتاج إلى معرفته ومتى يريد أن يعرفه؟
- من هو الشخص الذى يستطيع مساعدته؟
- ما هى الحقيقة التى يجهلها؟
- ما هو شعوره الآن فى حياته ومستقبله (متفائل -مكتئب...)

- ما الذى يمكن أن يقوم به هذا الشاب للاستمرار فى التفاؤل والابتعاد عن الاكتئاب و....

فإذا كان الشاب:

* يبحث عن عمل:

اسأل مجموعة من نفس تخصصك، هل تعرف أحداً ما يعمل فى المجال الذى تهتم به حتى تستطيع الاتصال به، اسأل الأصدقاء وزملاء التخصص:

- أين يمكن أن تبحث عن عمل الآن؟
- ما هى الوسائل التى تساعدك على هذا؟
- ما هى الوظيفة التى يرشحونها لشخص مثلك؟
- مع من يجب أن تتحدث عن هذه الوظيفة المقترحة لك؟
- هل يمكن لك أن تتعرف على أسماء أشخاص يعملون فى هذا المجال الذى تهتم به؟
- ما هى مجالات نمو هذا المجال وكذلك مجالات انحداره؟
- ما هى نوعية التكنولوجيا المستخدمة فى هذا المجال؟
- ما هى نوعية المهارات التى يحتاجها هذا المجال؟
- ما مدى سرعة اكتساب هذه المهارات؟
- ما مدى ما تستطيع إنجازه فى الوصول إلى تلك المهارة ومن خلال جدول زمنى؟

- ما هى المنافسة المتوقعة فى هذا المجال؟

- ما الذى يمكن أن تحتويه السيرة الذاتية حتى تساعد فى الحصول على مقابلة ومن ثم وظيفة فى هذا المجال؟

*** يبحث عن شخص فى هذا التخصص أو المجال الذى يرغبه.**

على الشاب ان يسال هذا المتخصص فى:

- ما هو أفضل جزء فى عملك؟

- ما الذى يرضيك فى عملك؟

- ما هى نقاط التحول الكبيرة فى عملك؟

- ما هى القواعد التى ساعدتك على النجاح؟

- كيف تخطط لوقتك؟

- ما هو الشىء الذى لا تفضل القيام به فى عملك؟

- ما هى أكبر أخطائك فى العمل؟

- ما الذى قد يمنع الآخرين من تحقيق النجاح فى نفس المجال؟

- ما الذى مازلت تريد القيام به فى عملك ولم تحققه حتى الآن؟

- لو دارت الأيام وكان لك الاختيار من جديد، هل كنت ستختار نفس المجال مرة أخرى؟

- ما هى أكبر العقبات التى واجهتها فى حياتك؟

- ما هى الوظائف المتاحة لشخص ما يحاول أن يدخل هذا المجال؟

- ما هى النصيحة التى تقدمها لى لأنى أريد اقتحام هذا المجال؟

- ما رأيك فى السيرة الذاتية الخاصة بى؟ وما هى التغييرات التى ترى أنه يجب القيام بها عليها؟

- هل ترشح لى شخصاً آخر للجلوس معه والاستفادة منه فى هذا المجال؟

*** يسأل عن شركة أو مؤسسة سوف يعمل بها:**

على الشاب أن يسأل عن:

- شهرة الشركة أو المؤسسة التى سوف يعمل بها.

- الآفاق المستقبلية للعمل بهذه الشركة.

- مدى القدرة على النمو.

- معدل النمو السنوى وعائد الربح لديها.

- حصتها فى السوق: فى زيادة أم فى نقصان.

- أفضل الاختصاصات فى الشركة: للمهندسين، للمحاسبين، ....

- ثقافة الشركة.

- الأشخاص الذين يدعمون الشركة.

- الخدمات والمنتجات الرئيسية للشركة.

- التحديات التى تواجهها الشركة.

- نقاط قوة وضعف الشركة.

- المنافسين للشركة.

- أية نشرات أو كتيبات للشركة.

*** يسأل عن وظيفة تم إسنادها إليه:**

على الشاب أن يسأل:

- لماذا يبحثون عن شخص ما من خارج الشركة؟

- ما هو توصيف الوظيفة؟

- ما هى مسئوليات هذه الوظيفة؟

- ماذا حدث للشخص الذى كان يشغلها من قبل؟

- ما هو مقدار الراتب الذى سيتم دفعه مقابل هذه الوظيفة؟

- ما هو مسمى الوظيفة؟

- من الذى سيكون تحت مسئوليته؟

- ما هو هيكل الشركة؟

- كيف ترتبط تلك الوظيفة ببقية الشركة؟

- كيف سيتم تقييم الأداء؟

*** لديه فكرة جيدة:**

على الشاب أن يسأل:

- كيف يمكن اختبار تلك الفكرة؟
- هل هناك أشخاص آخرون لاختبار هذه الفكرة؟
- من هم الذين سيشاركون فى الاختبار؟
- متى يمكن تجربة هذه الفكرة؟
- كيف ستكون النتائج طويلة وقصيرة الأجل؟
- ما الدليل الذى يحتاجه لإثبات نجاح الفكرة؟
- هل الفكرة فريدة من نوعها؟
- هل تتيح حل مشكلة لم نتمكن من حلها من قبل؟
- هل تمكننا من القيام بشيء ما لم يكن فى استطاعتنا القيام به فى الماضى بأى وسيلة؟
- هل هناك مستفيد من الفكرة (عميل مثلاً، قطاع من قطاعات الشباب مثل موقع على الإنترنت..)؟
- من سيقوم بتنفيذ الفكرة؟
- من هم الأشخاص الذين نحتاج لتعاونهم؟
- ما هى الموارد التى نحتاجها؟ ومتى نحتاج إليها؟ كم ستكلف؟
- كم من الوقت نحتاج؟
- هل هذا هو الوقت المناسب للقيام بها؟
- كيف يمكن إعادة استخدام نفس الفكرة فى التطبيقات الأخرى؟

- هل يمكن تطوير الفكرة؟

- كيف يمكن إجازة الفكرة؟

*** لديه مشكلة فى التواصل مع الآخرين :**

على الشاب أن يسأل :

- ما هى قنوات الاتصال المستخدمة حاليًا وما هى مساوئها؟

- هل هناك قنوات اتصال أخرى من الممكن أن تساهم فى مزيد من التواصل بين الآخرين؟

- ما هى هذه القنوات الاتصالية؟

- هل المزيد من العلاقات المفتوحة يمكن أن يساعد فى الوصول إلى الآخرين؟

- ما هو أفضل وقت للحديث مع هؤلاء الآخرين؟

- هل ينصت باهتمام عندما يتحدث الآخرون؟

- كيف يعرف إن كان هؤلاء الآخرون فى تواصل جيد معه؟

*** لا يعرف كيف يندمج فى مكان ملئ بالأغراب :**

على الشاب ان يسال هؤلاء الأغراب :

- هل يمكننى السؤال عن اسمك؟

- من اين انت؟

- ما هو عملك؟

- كيف دخلت هذا المجال؟

- هل لديك أية هوايات؟

- هل يمكنك إخبارى عن.....؟

- هل يمكنك أن تفسر.....؟

- ما هو سر...؟

- ماذا تعتقد بشأن (موضوع الأخبار والأحداث العامة الحالية)؟

- هل سافرت إلى أى أماكن مثيرة وجميلة أثريًا من قبل...؟

- هل قرأت أو ألهمتك أى كتب أو قراءات مؤخرًا؟

* يسأل عن القيادات:

على الشاب أن يسأل:

- كيف تعمل القيادات؟

- من الذى يشعر بالإعجاب تجاهه من القادة؟

- من فى التنظيم يشعر بالإعجاب تجاهه من القادة؟

- لماذا تشعر بالإعجاب تجاه هؤلاء القادة؟

- فى رأيى أنه يجب أن ننمى قادتنا من خلال...

- ما هى الخبرات التى يجب على القادة الجدد الحصول عليها لمساعدتهم على أن يصبحوا قادة؟

– كيف ستعمل المؤسسة إن كنت أنت أو هذا الشاب هو القائد؟

– ما الذى تريد رؤيته فى القائد الجديد؟

*** يسأل عن تصور للمؤسسة التى ينتمى لها بفكره وعمله:**

على الشاب أن يسأل:

– ما هى التصورات المستقبلية بخصوص المؤسسة؟

– ما هو الاختلاف الذى تود تحقيقه هنا؟

– ما الذى يشجعه على التصور الجديد؟

– هل تصوره واضح؟

– ما هى الرسالة الأساسية؟

– ما هو الشيء الذى إن لم يمتلكه التنظيم داخل المؤسسة لن يكون التصور كاملاً؟

– ما هو الهدف من هذا التصور؟

– كيف يطور من التصور؟

– بماذا يلتزم؟

– هل التصور المطروح يشجع الآخرين؟

– كيف يمكن جعل هذا التصور حقيقة؟

– ما هى الأشياء التى يمكن القيام بها لإثبات التصور؟

– ما هو الجدول الزمنى اللازم لتنفيذ التصور المقترح؟

إكتشاف قابيل وهابيل والتعامل معهما:

قابيل، وهابيل..

نوعان من الشباب تجدهما امامك باستمرار خاصة فى تلك الأزمان..

تجد هذين النوعين نتيجة عدم وجود اكساب للقيم منذ الصغر.

والمطلوب معرفة سلوكيات كل نوع، وماذا يفعل لتغيير سلوكياته السيئة ودعم الحسنة منها.

وذلك لمنع قابيل من النجاح على حساب هابيل فى كل مكان: فى المدرسة، الجامعة، النادى، مؤسسات الشباب،.. فنحن نذير جيلاً من الشباب، وبالتالى لابد من توفير العدالة للجميع ليأخذ كل فرد فرصته الحقيقية حسب جهده وكده ونشاطه، وليس بناء على ما يملكه من مهارات خبيثة وكفاءة محدودة تمكنه من الوصول إلى أعلى فى أى شىء وبدون مجهود.

والآن: من هو قابيل؟

هو شاب:

- صاحب طموح لا يخفى على احد ولا يتورع عن فعل اى شىء لتحقيق طموحاته ورغبته الجامحة فى النجاح.
- على استعداد لاستغلال الآخرين وطعن الآخرين فى الظهر إذا اقتضى الأمر.
- لا يستحى من تضليل من حوله ويفتخر بذلك لرغبته فى الارتقاء على حساب الآخرين، وليبرهن لنفسه بانه يتمتع بمركز وسلطة لا يتمتع بها من حوله.
- دائما ما يبرر سلوكياته الشاذة قائلاً بأن «الكل يفعل ذلك»

- إذا ما أعيته الحيلة يهاجم الآخرين معتبراً أن أفضل وسيلة للدفاع هى الهجوم حتى لو كان ذلك لا يجدى.
- عديم الضمير بالمعنى العادى للكلمة، أى إنه لا يكترث للأذى الذى يسببه للأبرياء ولا يأبه إلا لحماية نفسه.
- سيئ الظن بنوايا الآخرين.
- يؤمن بالمبدأ القائل بأن الغاية تبرر الوسيلة.
- لا يتحرج من اتخاذ مواقف متناقضة فهو لا يكترث بالمبادئ إلا إذا كانت هذه المبادئ تخدم مصالحه وأغراضه، ولذا فإنه لا يتورع عن تغيير مواقفه ومعتقداته دون أدنى حياء.
- لا يكترث لما يسببه من متاعب للآخرين بتصرفاته.
- مقياس النجاح لديه يكمن فى المظاهر.
- يسعى للنجاح فى عمله ولكن دون أن يهتم بالوسائل التى يستعملها لبلوغ غايته.
- لا يقيم وزنًا للناس ولا للأخلاق.
- لا يكترث كثيراً لمصير المؤسسة الشبابية أو الحزب الذى ينتمى إليه، فهو لا يتورع عن تحقيق مآربه الشخصية ولو كان على حساب الجهة التى ينتمى لها.
- لديه القدرة على إجبار الآخرين على الالتزام بقواعد لعبته، ومن ثم فهو مرشح أكثر من غيره للفوز فى النهاية، فأفعاله يمليها ويسيرها « قانون الغاب ».
- يفكر بالمشكلات التى تواجهه مثل : المحافظة على منصبه ومركزه.

- يفكر بقطف ثمار جهود غيره وإعلاء شأنه.
- يميل إلى ممارسة السيطرة على الآخرين.
- يريد ممن يعمل معهم الولاء لشخصه.
- يعمل على تجنب اللوم والمسئولية.
- ينظر للآخرين كأعداء.
- يفكر فى مصلحته الشخصية وتجميل صورته.
- يتظاهر بغيرته على الجهة التى ينتمى إليها.
- يحب الشخص الذليل الذى يتزلف إليه.
- يلهث وراء الاحترام والإعجاب الذى يعقب الإنجازات وليس الإنجازات بحد ذاتها .
- الحياة من وجهة نظره صراع على مراكز السلطة أو النصر، وإلا تعتبر الحياة مملة وغير واقعية.
- على استعداد لأن يضحى بوقته وعلاقاته الاجتماعية والعائلية، وهذا الاستعداد يمنحه شيئًا من الأفضلية فى صراعه مع هابيل.
- ليس من النوع الذى يحلم بتحقيق فكرة أو مشروع معين، فهو بطبعه حذر ولا يميل إلى المخاطرة، فهو يعيش الواقع الذى يحبه ويسعى للتقرب من مراكز النفوذ، ولا يرى باسًا فى استغلال نجاح الشباب الآخرين الذين يجازفون بعد أن تؤتى مجازفتهم ثمارها.
- لا يميل إلى الخروج عن الإجماع العام، فهو يرى أن يدع الأمور تسير على حالها

في المكان ولا يطلب إجراء تغييرات في أساليب العمل المتبعة من قبل الغالبية.

- في الأزمات: يرى قابيل أنها فرصة سانحة للصيد في الماء العكر مستخدماً لهذا الغرض جميع الوسائل المتاحة له، بدءاً بإلقاء اللوم على الآخرين وإيهام من حوله بانه يساهم في إيجاد الحل للخروج من الأزمة، حتى وإن لم يطرح فكرة مفيدة واحدة، وفي الوقت نفسه يتجنب اتخاذ موقف محدد بانتظار ما ستتمخض عنه الأحداث كي يتسنى له في النهاية القول بانه ساهم مساهمة كبيرة في حل الأزمة.
- يسعى للحصول على المعلومات الهامة في المؤسسة او الحزب أو الجهة التي ينتمي إليها، ويجتهد الا يشاركه احد في ذلك، فهو يستغل المعلومات التي بحوزته لتقوية نفوذه أو للاستفادة منها في تحسين وضعه.
- يميل إلى التركيز على ترسيخ مركزه في المستقبل باستغلال ما يحصل عليه ويحدث أمامه أو يصنع أحداثه هو، الآن.
- يجيد فن إلقاء اللوم على الآخرين والتنصل من المسئولية، ومن اساسيات هذا الفن تحريض هابيل على اتخاذ موقف معين يجعله يتحمل قدراً من المسئولية كي يستخدمه بعد ذلك ككبش فداء، اى يجعل الآخرين يشاركون في صناعة قراره كي يهرب من المسئولية الملقاة على عاتقه في حالة الفشل والإخفاق.
- الوعود التي يقطعها على نفسه غير ملزم بتطبيقها.
- الكلمات والتعابير التي يتكلم بها يفسرها فيما بعد كما يشاء.
- عند استخدام اللغة فإنه:

* يستخدمها لتحقيق غايته .

* يستخدمها للخداع والمراوغة والتملق.

* يستخدم كلمات مطاطة ومبهمة يمكن ان تعنى عدة أشياء.

* يستخدم كلمات تتفق مع الرأى العام.

- يظهر بمظهر معين فى أعين الناس والاختباء وراء هذا المظهر لإخفاء دوافعه الحقيقية وغاياته .

- مولع بالكذب ومدمن له حتى فى الأمور البسيطة .

- يتلهف لإسداء الخدمات الشخصية للآخرين بدافع ان هذه الخدمة دَيْن يجب تسديده عندما يريد هو، ويسعى لتحويل أية مساعدة إلى خدمة فردية حتى وإن كانت هذه الخدمة جزءاً من واجبه وذلك لانه يريد من الآخرين ان يشعروا بانهم مدينون له .

- يخشى المنافسة القائمة على الكفاءة خشية ان لا يكون نداً للطرف المنافس.

- فى اى عمل يكون معتمداً على:

* دهائه .

* مكره.

* معرفة السبل التى تؤدى إلى ترقيته او تعلية شانه .

* مهارته فى استغلال نجاح زملائه .

* العمل بجد لمصلحته الشخصية فقط .

ومن هو هايبل :

هو شاب :

- يراعى ما قد تسببه تصرفاته من متاعب للآخرين.
- يسعى للنجاح فى عمله ولكن دون التضحية بمبادئه.
- يقيم وزنًا للناس والأخلاق.
- يفكر بالمشكلات التى تواجهه المؤسسة الشبابية أو الحزب أو... الذى ينتمى إليه ويضع المصلحة العامة تجاه عينيه.
- يفكر بإنجاز المهام المنوطة به.
- يؤمن بالتعاون مع زملائه.
- مخلص لزملائه ويحترم من يعمل معهم.
- يشعر بالمسئولية.
- ينظر إلى الآخرين على أنهم منافسون شرفاء.
- يفكر فى مصلحة الجهة التى ينتمى إليها، وتحقيق الأهداف المخطط لها.
- يشعر بالمتعة عندما يحقق إنجازاً.
- أكثر ما يزعجه ويثبط عزيمته هو أن يكون مسئولوه غير مؤهلين للحكم على مقدرته.
- فى الأزمات : يبذل كل جهده للخروج من الأزمة بإيجاد حلول بناءة وعملية، وإذا ما تم حل المشكلة أو الأزمة لا يذكر جهده وإنما ينسبه إلى الآخرين.

- يسعى للحصول على المعلومات التى تتوفر له بصورة طبيعية وفي إطار عمله.

- عند استخدام اللغة والكلمات فإنه:

* يستخدمها لإيصال فكرته.

* يستخدم كلمات واضحة لا لبس فيها.

* يستخدم كلمات تعبر بجلاء ووضوح عن التزامه بما يقول.

* يستخدم كلمات تعبر عن قناعته الحقيقية.

- لا يعبأ بالمظاهر ولا يلتفت إليها.

- عندما يسدى خدمة للآخرين يفعل ذلك بدافع المروءة ويكتفى بكلمات الشكر والامتنان ويعتبر الخدمة جزءاً من واجبه.

- فى أى عمل يكون معتمداً على:

* ذكائه.

* مقدرته على العمل.

* معرفته بطبيعة العمل.

* مهارته فى العمل.

* الجد والنشاط لصالح من يعمل.

المطلوب: دعم هابيل في كل شئ مع عدم ترك قابيل يشرد من القافلة التي تريد لها الخير منطلقًا في ذلك من مبدأ أساسي: اصنع الخير في أهله وفي غير أهله.

لماذا؟ لأن قابيل إن ترك شاردًا سينجح بلا شك في مخططاته وسيفسد عليك ما تريده من خير أو للصالح العام من صلاحية أو تقويم.

لابد: من عدم اليأس في تقويم سلوك قابيل من خلال الإرشاد والحكمة الحسنة والموعظة و... ولابد من أن يتحلى هابيل بالكياسة والفطنة، فالمؤمن كيس فطن؛ كما ذكر رسول الله ﷺ.

وفي طريقك لهذا لابد الا تنسى ما يلي:

- لا تحاول تضييق الخناق على قابيل وإشعاره بانك قد اكتشفت أمره، ذلك لأنه عند ذلك سيفقد الشعور بالأمان ومن ثم سيبتكر المزيد من المكائد وسيشوه أقوالك وأفعالك، وسيعتبرك من الآن فصاعداً عدوًا له وسينجح في ذلك.
- من بعيد، عليك أن تعرف لماذا قابيل هكذا؟

هل هو ناتج عن:

- سوء تربية من الأهل.
- من معاملة الأهل: قهر، اضطهاد في الطفولة ....
- تجارب مر بها خلال نشأته تركت بصماتها في وقت لاحق على سلوكه وتصرفاته.

- أى شئ آخر يرجع إلى هذا السلوك.

- من بعيد أيضًا، أعطه مسكنات روحانية عن السلوك المحمود والمرضى عنه أمام الله عز وجل، جره إلى طريق النجاة بنفسه حتى يقع فى حب الخير ولو بنسبة صغيرة جداً، ففى كل خطوة نحو إصلاحه سوف يقلع عن خطايا كثيرة، وافعال لا تخطر لك على بال، المهم هنا هو المداومة على الالتصاق به حتى وإن ظن بك أنك شخص معتوه ليس من أهل هذه الدنيا، ولكن هذا المعتوه نابه، يقظ لكل ما يدور حوله، ليس بأبله.

- كن صادقًا مع نفسك فلا تطلق على الناجحين أنهم من قبيلة قابيل، كن مقتنعًا بأن تصرفاتك لا غبار عليها حتى لا تفعل شيئًا مما يفعله قابيل، عندها ستكونان سواء وسيفوقك هو لخبراته المتنوعة فى مثل هذه الأمور.

مرة أخرى كن واثقًا تمام الثقة أن الشخص الذى أمامك يمثل قابيل فى كل صوره وسلوكياته.

- إياك أن تلجأ إلى مستوى قابيل فى التصرفات مثل التجسس عليه للإيقاع به، تمسك بهدفك النبيل وقيمك ومبادئك الشريفة.

- لا تستخف فيما تفعله من جهد بمقدرة قابيل وكفاءته، فالأمر ليس بسهل فلا تكن ساذجًا.

- لا تغتر بتوبة قابيل عن تصرفاته وبانه سوف يفتح صفحة جديدة فقد يكون يغير من لونه، فقط كن حذراً.

تغيير الأنماط الشبابية المخالفة للعمل المطلوب:

ستجد الكثير والكثير في الشباب بعد أن توليهم أمورهم، حتى بعد أن بذلت جهدك الخارق لتنشئة جيل صالح لمجتمعه، حتى بعد أن ترى بعيني رأسك ما يسرك.

ولكن...

ممكن أن تجد عند مزيد من التعامل والاحتكاك أنماطًا شبابية تحتاج إلى تعديل وضبط أو تغيير، وإحلال أنماط جديدة مكانها، وهذا هو دورك، البحث عن النمط المخالف لطبيعة العمل المطلوب وتعديله لما تريد.. ابحث عن النمط وعدله.

ابحث عن:

الشاب الذى لديه شعور دائم بعدم الكفاءة للمهمة التى أسندتها إليه:

وستجده:

- يشعر بأنه وضع فى المكان الخطأ.
- خجول ويشعر بالإحراج دائمًا.
- عاجز عن فرض الاحترام لشخصه للعاملين معه فى المهمة.
- يشعر من معه فى المهمة بأنه ليس قائدًا لهم فهو لا يصلح من وجهة نظرهم، وهو يشعر بذلك ويدركه.

- حركاته توحى بالقلق والحرج والعزلة.

- لا يتحدث بود مع الآخرين ولكن حديثه دائمًا جاف ومقتضب.

- يرى أنه قد بلغ منزلة ومرتبة أعلى مما ينبغى له، وبالتالى يتبعد عن تكوين صداقات أو ممارسات أعمال مفيدة له ولعمله ولمهمته نتيجة هذا الإحساس بالدونية.

- شخصية تميل للتحليل، شخصية عقلانية لا عاطفية.

- يُجهد نفسه فى العمل كثيراً، يجئ مبكرًا وينصرف متاخرًا، يتمنى لو قام بالمهمة بمفرده.

وعليك أن تساعده في التخلص من هذا الشعور بأن :

- يهدأ تمامًا ويتصرف ببطء مع المسئول عنهم فى المهمة، معنى البطء هنا أن يتصرف كقائد وبثقة وبدون تسرع أو تهور.

- يجئ فى موعده المحدد للمهمة وينصرف كذلك فى موعده.

- لا يتحمل عمل أحد آخر فى المهمة.

- يقترب من الناس، يضع يده بلطف على ذراع أو كتف أحدهم بطريقة أبوية توحى بانه يقول له: «لا تقلق فى هذا الموقف الصعب وسنتجاوزه بإذن الله...».

- تلاحظ أسوأ ما فيه نتيجة هذا الشعور هل هو ناتج لـ:

* نقص الثقة.

* الخوف من المسئولية.

* خطأ في التربية مثل فقد الأب أو قوة شخصية الأب بالنسبة للابن.

* عدم الاختلاط الكافى لصقل التجارب بالتعامل مع الآخرين.

وبالتالى عليك تدريجيًا بعلاج هذا الأمر، وأن تضع له مقاييس تختبره بها كل فترة لتعرف مدى تقدمه فى التخلص من هذا الشعور مثل:

الخوف من تحمل المسئولية، ابدأ بإلقاء التبعات الجسام تدريجيًا وابحث عن مقياس لمدى تحمله، وكيف يبدأ فى التحمل حتى النهاية،.... وهكذا.

الشاب الذى يرى الأمور بمنظور الأبيض والأسود فقط:

وستجده:

– يصر على أن المقترحات والأفكار التى يقدمها أو يسمعها يجب أن تدرس بصورة شديدة العقلانية، أبيض وأسود بدون وجود للرمادى.

– لا مكان لديه للعواطف والسياسات والأحاسيس والولاءات والمحاباة خاصة عند اتخاذ القرارات .

– يتحدث باستمرار عما يجب أن تكون عليه الأمور وعن الظلم فى الحياة، ويتذمر من أن الشباب الآخرين ذوى العلاقات والمخادعين والمنافقين هم الذين يصلون للقمة، بينما يتهاوى الشرفاء وذوو المبادئ على جوانب الطريق.

– يبدو أحيانًا وكأنه يعيش فى مكان ناءٍ لا مكان فيه للانفعالات والعلاقات.

– يصر على نضاله الشريف إلى أن يستنزف صبر من يؤيدونه، والنتيجة إما أن يلقى فى زاوية منسية أو يتجمد فى مكانه.

- يجعل من نفسه عرضة للأحكام الخاطئة والزلات الإدارية التى قد تلحق الضرر بحياته المهنية .

- يستخدم نفس الأسلوب فى حياته الشخصية وفى علاقاته الأسرية حتى مع الأطفال.

- يسير على الدوام فى عكس اتجاه طواحين الهواء بالإضافة إلى كونه ليس غالبًا بمحارب كفء .

- يخوض المعركة وحيداً وكثيراً ما يخسرها.

- يزدى التحايل والتملق والتنازلات التى تفرض عليه عند عقد اتفاق ما.

- يصعب تحمله لسبب وحيد وهو مبالغته فى الاعتقاد بصواب رأيه وينسى فى ذلك الآخرين تماماً.

- يصعب عليه الوصول إلى تفاهم مع السلطة الأعلى منه.

- يصاب بالذعر إذا كان سيتخذ قراراً بناء على أسس شخصية.

- أفضل عمل له فى مجال الأبحاث مع البعد عن التعامل مع الجمهور.

- قد يحقق نتائج أفضل فى مستهل حياته العملية، ويدرك الأعلى منه أن سلوكه هذا يرجع إلى فورة الشباب ولكن لدرجة ما ولفترة ما، ولكن يتلاشى هذا العذر إذا دخل مرحلة العقد الثالث- متوسط العمر.

- تجده ينجذب نحو ميادين الخدمة العامة مثل العمل النقابى، الجمعيات الخيرية.

وعليك أن تساعده فى التخلص من هذا الأمر بأن :

- تجعله يشعر ويدرك بأن الشاب الذى يرى الأمور بمنظار الأبيض والأسود (كل شيء أو لا شيء) لن يتمكن من ممارسة مهمته بشكل مثمر ولزمن طويل.
- ليس من مهمتك تحويل الشخص المثالى إلى شخص لا يؤمن إلا بالمصلحة الذاتية أو التخلى عن المبادئ وإنما عليك بسؤال واحد فقط وهو:

ما هو الأهم لدى الشاب؟ أن يكون على حق أم ينفذ ما يصبو إليه من حق ونجاح فى مهمة عادلة؟

إذا كان الجواب وعادة ما يكون: كلاهما معًا، إذن لا يستطيع الحصول على كليهما وقد يكون بمقدوره أن يسير الأمور بطريقته بنسبة ٩٠٪ فقط أو يمكنه أن يصر على درجة من النقاء تصل إلى ١٠٠٪ ثم لا يحصل على شيء.

- أسئلة ، هل هو راغب حقًا فى تغيير نفسه، فالكفاءة وحدها ليست هى كل شيء وإنما بجانبها أمور أخرى عليه أن يدعم بها كفاءته مثل سماحة الوجه، الابتسامة الصافية، حسن اختيار الكلام، مهارة العرض والتقديم الجيد، قراءة أعين المستمعين،...

هذا إذا كان ينوى التغيير أما إذا كان الشاب غير راغب، فعليه ألا يخدع نفسه حتى لا يصاب بالإحباط.

- دعه يضع نفسه مكان الآخرين، ويتخذ القرار فيما يُعرض عليهم منه، وكيف يمكن جعلهم يتقبلون ما يُعرض عليهم .
- علمه متى يتراجع ليبقى على قيد الحياة ليحارب يومًا آخر، فالحياة عبارة عن

حملة طويلة وإذا خاطر وعرض نفسه للموت فى كل معركة فإن فرصته بالاستمرار فى القتال وكسب الحرب ستصبح فرصة ضعيفة.

- أشعره بان كونه إنسانًا على «حق» ليس له علاقة مطلقًا بكونه «فعالاً»، فهو حاليًا يركز اهتماماته على أن يكون «على حق» بحيث أصبح بدون فاعلية لدرجة غريبة .. فهل هذا هو ما يريده؟

والفاعلية هنا أن يتقن مهارات خاصة تجعله على حق وفعال.

الشاب الباحث عن عمل يليق به طوال عمره:

وستجده:

- ينتقل بين وظائف كثيرة ولا يستقر فى أى منها.
- يردد دائمًا مقولة واحدة: «بإمكانى لو أردت أن أكون....» لو أردت فقط.
- يتركز جل اهتمام هذا الشاب على الإنجاز ذاته ولا يطيق صبرًا على تأخر شعوره بالرضا.
- لا يتحمل العمل الدؤوب لمدة طويلة ولا يتحلى بالصبر، لا لأنه كسول ولكن لأن العمل من أجل الوصول للقمة يعنى أنه لم يصل بعد للقمة، ولذا لا يباشر أى مشاريع على الإطلاق أو أنه يبدأها ولكن دون أن يشرع فعليًا بالعمل.
- يشعر بالحرج إذا شاهده أحد الناس وهو يتلقى تعليمًا أو تدريبًا ما لأنه يوقن أنه كان من المفروض أن يكون قد وصل إلى ما يتعلمه أو يتدرب عليه.
- «ليس هناك عمل يليق بى» هكذا يقول، والحقيقة أنه ليس كفؤًا لأى عمل.

- ما يقعده عن العمل هو الخوف من الخزى والفشل.

- يتظاهر بمعرفة كل ما هو بحاجة إليه لتحقيق أهدافه.

- يمنح نفسه امتيازات تفوق ما يستحق.

- يتوقع الحصول على كل ما يريد من العالم وهو ساكن فى مكانه دون أن يضطر لبذل الجهد فى سبيل ذلك .

- يرفع مفهوم الكمال والمماطلة إلى مستوى لا يحلم به الكثير من الناس، وبتعبير أكثر دقة يرفعه إلى مستوى الكابوس المزعج.

- ينقد الآخرين ويقلل من شانهم باسلوب رخيص ومكشوف ينم عن ضيق افقه.

- يبحث عن الأعمال والمجالات التى يمكنه أن ينتصر فيها دون بذل جهد يذكر، ولا يكرر التجارب المماثلة خاصة إذا أحس بالحرج والإهانة.

- أى فشل يجعله يشعر بالمزيد من الضآلة والضعف.

- قد يكون أحيانًا له سحر خاص وصاحب شخصية جذابة تجعل الناس تحب معاشرته .

- قد يعترف لنفسه بانه ضائع لدرجة الياس.

- كلما اتسعت الفجوة بين واقعه واحلامه ازداد تخبطه واصبحت مخططاته المزيفة أكثر تطرفًا وتعاليًا.

وعليك ان تساعده فى التخلص من هذا الأمر:

- اعرف منه وبدقة الأسباب والكيفية التى ترك بها كل عمل، وبكل تفاصيلها المؤلمة، ودورك أن تبحث فى عمق هذه التفسيرات لمعرفة العوائق التى تتكرر وتقف فى حياته.

- حدد هل هناك من نجوم ساطعة فى عائلته وهو يريد أن يصل لنجوميتهم (والد، أخ كبير.....) وبالتالى هناك ضغوط تدفعه لما يفعل.

- أقنعه أنك لا تحاكمه ولكن تساعده على التخلص تدريجيًا مما هو فيه حيث مشاعر الخزى واليأس.

- حدد له أنه لابد أن يتم اى عمل جيد وبدرجة جودة كافية.

- كن له شخصًا معالجًا واستشاريًا يقدم له العون الدائم والصدر الحنون لتطوير ذاته.

- دعه يخطط جيداً بالنظر إلى الأمام ويحدد مساره بنفسه.

- دعه يفكر ويسير فى الاتجاه الذى يرغب فيه، وليس الاتجاه الذى يريده له بعض الناس من المقربين.

- دعه يضع دائمًا أمامه هذه العبارة لـ «جون باكوس» أول من قام بتطوير الفورتران: «لقد صادفت الكثير من حالات الفشل فى حياتى وتعلمت منها أنك إذا لم تفشل عدة مرات فإنك على الأغلب لست مبدعًا بالقدر الكافى الذى تستطيع أن تكونه، وأنك لا تحلق بخيالك بالقدر الكافى، لهذا فإنه من المهم أن تتذكر بأن الفشل هو رفيق النجاح».

الشاب الشرس فى التعامل:

وستجده:

- يتكلم ويتصرف بخشونة ويشاكس الآخرين.
- يسحق أى شخص وأى شيء يقف في طريقه.
- ينحصر جل تفكيره فى كيفية حل مشكلة ما بسحقها بحيث يقوض نفسه فى نهاية المطاف.
- إذا ما وصل إلى نهاية المطاف بعزله من المهمة التى كان يقوم بها يجمد فى مكانه ويواجه الفشل.
- ينظر للأمور من مبدأ كل شيء أو لا شيء.
- يجد صعوبة فى التعامل مع السلطة الأعلى.
- غافل دائماً عن حقيقة أنه يخلق الأعداء لنفسه.
- لا يصغى جيداً لما يقوله الآخرون، وتكون النتيجة أنه لا يكتسب من المحيطين به معلومات قد تساعده على تسيير أمور قد تكون معقدة.
- الجروح التى يسببها تستغرق وقتًا طويلاً حتى تلتئم، فثورات الغضب تلك تبقى فى ذاكرة الآخرين لمدة طويلة مما يشوه صورته فى أذهانهم.
- يحتكر الكلام في الاجتماعات، وبالتالي يفرض أمرًا واقعًا على جداول الأعمال ويقمع أية معارضة على الفور.
- يعتبر الحياة فى أوجها حربًا وأنها معسكر لتدريب المجندين.

- يدرك أن كل فرد يسعى لاستغلال الآخرين، وأن الطريقة الوحيدة التى يمكن فيها للفرد أن ينضج هو طرح الآخر أرضًا قبل أن يتمكن هو من طرحه، وأن الناس لا يفعلون إلا ما هو لصالحهم وأنه ليس هناك ما يغير هذا الواقع إلا القوة الغاشمة والتهديدات والإجبار، وليس معرفة الشيء الصحيح أو حتى فن الإقناع الماهر.

وعليك بأن تساعده فى التخلص من هذا السلوك :

- **البداية :** هذا الشاب لن يصدق أنه مخطيء أبدًا، اذكر له مقولة ثابتة هى «إذا كان أحد الكوميديين يظن أنه مضحك ولم يكن الآخرون يجدونه كذلك فهو على خطأ وهم على صواب».

- ابدأ بإقناعه بأن: الكل أجمع على أن سلوكه شرس فى التعامل.

- حدد ممن حوله الذين أجمعوا على هذا السلوك الشرس وواجهه بذلك.

- علمه كيف يعتذر للآخرين، عما سببه لهم من متاعب نتيجة سوء سلوكه وعدوانيته.

- علمه أن يستخدم كلمات سحرية مثل: «لو سمحت، من فضلك، شكرًا لك، جزاك الله خيرًا....».

- دربه على التدرج فى التودد للناس والأدب معهم.

- علمه كيف عليه أن يتعامل مع الناس كما يحب أن يعاملوه هم بنفس الطريقة، أو بطريقة أخرى «عامل الناس كما تحب أن يعاملوك».

- دعه يعرف متى يبدأ فى سلوكه هذا من خلال مظاهر الشراسة لديه: متى يفقد أعصابه ويحمر وجهه ويشد بأسنانه على فكيه، و....

ويمجرد أن يلحظ هذه المظاهر أو إشارات الإنذار يبدأ فى التخلص منها بان يقوم ليتوضأ، بالعد من رقم عشرة إلى رقم ١ من الأعلى للاقل، .... وهكذا.

الشاب القاسى القلب:

وستجده:

- رأى الناس فيه أنه لا يبالى بهم وأنه شخص فظ.
- إجاباته على أى استفسارات لهم شديدة الاختصار وباردة.
- ليس فى صوته أثر للتفهم أو للتعاطف.
- يحمل انطباعًا واضحًا عن الناس بأنهم اغبياء، الأمر الذى لا يقربه من قلوبهم.
- لا يدرك أثر سلوكه السيئ مع الناس عليهم حتى ولو كان مهينًا لهم.
- يعجز عن إدراك الأسئلة الكامنة خلف النظرات فى العيون، وبالتالى لا يجيب والنتيجة تثبيط عزيمة المتعاملين معه.
- لا يستطيع بسهولة التعرف على الخوف والحب والغيرة والطمع والشفقة وبقية المشاعر الأخرى.
- لا يلتقط الإشارات الواضحة كتعابير الوجه أو حركات الجسم التى تدل على ان الذى أمامه يشعر بالملل أو بالقلق.
- يتميز بالعقلانية المفرطة، فهو يرى المشكلات على أنها قضايا يجب حلها اى

مجردة من العنصر الإنسانى ذى الطبيعة البشرية، كما أنه يرى العالم والناس على وجه الخصوص كما لو كانوا عظاماً مجردة من اللحم (صورة شعاعية).

- يعجز عن التصرف عندما يتعلق الأمر بتكوين علاقات بينه وبين الآخرين تقوم على الأخذ والعطاء، كما يعجز عن فهم السياسات التى تدير أمور المجموعات وعن إدراك التركيبة النفسية للأفراد.

- عند إجراء مكالمة هاتفية يحادث الشخص مباشرة دون كلمة «آلو» وينهى المكالمة دون جملة «شكراً» فهو يباشر فوراً بذكر السبب الذى دعاه لمحادثته وهو لا يقصد أن يكون فظًا أو يبدى عدم الإحترام بشكل شخصى فهو يفعل ذلك كثيراً مع الجميع، وكل ما فى الأمر أنه لا يخطر له إضاعة بضع لحظات فى مجاملات اجتماعية، فهى لا تعنى له شيئًا، فلماذا ينبغى أن يعتنى بأى شيء لشخص آخر؟

- ما يقوم به من قسوة بالغة تجعله يضع حواجز هائلة في طريق بناء أى علاقة ناجحة مع الآخرين.

وعليك أن تساعده فى التخلص من هذا الأمر بأن:

- تخبره وبكل دقة عن تصرفاته التى تبعده عن الناس بما فى ذلك الكلمات والإشارات والحركات الجسمية حتى ولو كانت عدم النظر إلى الشخص الذى يخاطبه.

- ترشده إلى القواعد والتعليمات التى يجب أن يسير عليها مثل الإصغاء إلى الآخرين أو شكر الآخرين عند حضور اجتماع ما.

- أرشده إلى نفسه: ما هي المشاعر التى يدركها بشكل أسرع وأكثر راحة من بقية المشاعر الأخرى؟ وهل هناك مشاعر يغفل عنها بالكامل؟

* هل يتداخل شعور ما لديه بشعور آخر؟

* هل يميل لتجاهل مشاعره بنفس الطريقة التى يتجاهل فيها مشاعر الآخرين؟

* أين أوقعك هذا النمط من سلوكه فى مشكلات فى الماضى؟

- تعرف على الشاب هذا من خلال الآخرين من حوله ، ما هى سلوكياته معهم وما هى ملاحظاتهم عن عدم إحساسه وبعده معهم.

- ضع له أولويات هادفة فى حسن التعامل مع الآخرين مثل:

* تأكده من قيامه بالنظر فى عين محدثيه أثناء الاجتماعات.

* عدم مقاطعة الآخرين أثناء حديثهم.

* حذف المفردات التى توحى بالأحكام الناقدة مثل: «أنت لا تدرك الموضوع، ألا ترى أن . . .»

* سؤال زميل فى المهمة مرة كل يوم عن ناحية من نواحى حياته خارج العمل.

* رواية طريفة تتعلق بك كحدث ساخر حدث لك.

* شكر ثلاثة من الأفراد مرة واحدة فى الأسبوع على الأقل بشأن جهودهم فى إتمام المهمة أو العمل.

- دربه على ألا يخشى دائمًا من طلب العون من أى شخص ليراعى قلبه وليكون له حارسًا لدعم الجانب العاطفى له فى كل شىء.

الشاب المتمرد:

وستجده:

- لا يتوقف عن التحدى والاستفزاز.
- على استعداد دائم للمواجهة.
- يشعر أنه من المهم خرق القواعد تحت اسم الاستقامة وفضح المنافقين وتنوير الجاهلين، ويصر دائماً أن عليه التصدى لقول الحقيقة.
- يتبنى أسلوب التفكير المعارض على أنه الموقف الرئيسى الذى يجب اتخاذه فى معظم الأجواء الاجتماعية.
- غالبًا ما يفشل فى النواحى الإدارية، فهو لا يُعتبر عادة عضواً جيداً ضمن فريق عمل لأنه يرفض الاعتراف بقيمة التعاون.
- يفضل أن يعمل منفرداً حتى لا يضطر إلى تقديم تنازلات إذا كان فى فريق عمل.
- عندما يوجه رسالة لأحد - حتى ولو كان مديراً له - فإنه يبعث برسالة قاسية يخبره فيها بما يجب أن يفكر فيه بدقة متناهية.
- لا يهتم بنشر الحقيقة كما يدعى، وإنما الغرض الأساسى له هو لفت الانتباه، وإذا مرت أعماله دون أن يلحظها أحد فإنه يقوم بالتصعيد إلى أن تتم ملاحظة تلك الأعمال حتى يجور على الانتباه الذى كان يتوق إليه.
- لا يهمه قهر المعارضة والحصول على السلطة بل يهرب من المسئوليات.
- المتمرد لا يحارب لصالح قضايا نبيلة أو من أجل السلطة التى تمكنه من تنفيذ أهداف تلك القضايا.

- المتمرد يرى نفسه صاحب مواهب خلاقة فريدة من نوعها ولكنه فى حقيقة الأمر شخص ملتزم ومتمسك بسلوك مراهق فات أوانها ويعتقد بأنه حر ومستقل.

- لديه مهارة فى تدمير من معه خاصة لو كان من الناشئين - بذرة المستقبل - فى المؤسسة، فهو يعمل على هروبهم فراراً من سوء معاملته وبذلك يضمن الاحتياج إليه دائماً.

وعليك ان تساعده فى التخلص من هذا الأمر بان:

- تتصرف بسرعة، فهذا الشاب مدمر وناسف لكل شيء.

- اسأله: انت تتصرف كما لو كنت فعلاً لا تريد البقاء فى المؤسسة أو عدم العمل فى هذه المهمة أليس كذلك؟

- **فإذا** رد بـ «نعم» إذاً لا مشكلة تخلص منه على الفور.

- **وإذا** رد بـ «لا» مع الدهشة قل له: حسنًا، لابد من علاج هذا الأمر (كما سيأتى لاحقًا).

- لا تقبل أى أعذار أو تبريرات للمواقف السابقة، فقط أعلمه أنكما (أنت وهو) ستبدآن معًا من جديد.

- لابد له من تعلم كلمة الاعتذار للآخرين.

- اجعله يتفحص الناس من حوله: كيف يتكلمون، لهجة أصواتهم، الاحترام للغير، بدء الكلام، حركات أجسادهم التى يتفهمها غيرهم منهم، ملابسهم،

هواياتهم، . . . ملاحظة تامة لمن حوله، ثم معرفة المؤسسة التى بها: النظم، اللوائح، الإجراءات، السلطة والمسئولية، المديرين، . . .

لماذا كل هذا معه؟

* لتساعده على تعلم كيفية التصرف كما يتصرف الآخرون، والذين هم بالطبع أكثر فعالية منه.
* ليقوم بالتغيير فعلاً وليس بالتفكير فيه.
* ليتكلم كما يتكلم الآخرون بنفس لغتهم هم وليس هو.

والنتيجة انسجامه مع من هم حوله.

- دعه يعرف متى يبدأ فى سلوكه التمردى هذا بأن يتعلم معرفة الإشارات التى يرسلها إليه جسمه عندما يشعر بالحاجة إلى التمرد، وبالتالى قطع وسائل الاتصال بينه وبينها للأبد.
- دعه يعرف أن أفضل المتمردين هم أولئك الذين يعرفون ما هى المعارك التى تستحق القتال، كما يعرفون طرقًا أخرى للقيام بالأمور عندما لا يكون التمرد هو الجواب.

الشاب الخائف:

وستجده:

- قلوقًا ومتشائمًا من أى شىء، ولكل ما يصادفه «ينظر للكأس ويراه نصف فارغ».

- رافضًا لأى جديد ويعتقد أن أى تغيير سيجعله عرضة للأذى وبالتالى يقوم بتدميره.
- يركز كل اهتماماته على الاحتمال مهما كان بعيداً.
- لا يستطيع إدراك النتائج المترتبة على عدم التغيير أو التجديد ولذا فهو يقتل ويجمد أى فكرة.
- يُساق دائمًا بمشاعر مبالغ فيها من الخزى والحرج، فهو شديد الحساسية إزاء ارتكاب الأخطاء أو القيام بما يقصر عن الوفاء بالتوقعات، وهذا بدوره يغذيه إحساس شديد بالخزى يشعر به عندما تظهر تلك الأخطاء والنقائص للعيان.
- يشعر المحيطون به بالملل منه وقد تفسد العلاقات بين هذا الشاب وبين الآخرين.
- يفترض أن الآخرين معرضون للشعور بالخزى مثله، وهم بهذا يتساوون معه فى القلق بشأن سلبيات الأمور.
- يتجنب الكثير من الناس العمل معه لحماية أفكارهم الجديدة منه.
- يصلح للأعمال التى يتركز فيها الاهتمام على التأكد من عدم حدوث خلل ما مثل اختبار برمجيات أو تنقيح مسودات للمطبوعات...
- لا يصلح للأعمال القيادية، فالقيادة لا تصلح لأولئك الذين يخافون من الإقدام على المخاطر.
- لديه القدرة على نشر العدوى الخاصة بالقلق وبنجاح فى أى مكان يجلس فيه.

- معيقًا للخطط وليس بحلال للمشكلات.

- يتيح لأمثاله من الخائفين فرصة مجانية لدعم أفكارهم، فهو يتطوع من تلقاء نفسه لمواجهة الخطر ليحافظ على المتاح حاليًا وعدم التغيير مهما كلفه الأمر.

وعليك أن تساعده فى التخلص من هذا الشعور بأن:

- يخفف من درجة التشاؤم والإقلال من الحذر الذى يميز أسلوبه فى التعامل مع الحياة اليومية، مع العلم بأنه ما من أحد يغير نظرته الأساسية إلى العالم بسهولة فالخوف قوة فعالة فى خلق الإحساس بالقلق والاستمرار بهذا الإحساس.

- لا تحوله إلى شخص مفرط فى التفاؤل فقط نريده أن يقوم بما يقوم به بشكل أفضل.

- اجعل أسلوبه النظامى فى العمل ينطوى على أن يأخذ بالنواحى الإيجابية للتغيير، أى الفرص التى يتيحها إضافة إلى الناحية السلبية، فعند إعداد قائمة واحدة تضم سلبيات فكرة ما دعه يقوم بإعداد قائمتين «بالإيجابيات والسلبيات» إضافة لذكر المزايا والمخاطر المترتبة على إحداث تغيير وعدم فعل أى شىء.

- لا يكون هو أول من يتكلم عن القلق والتشاؤم فيما يعرض على الجميع، دعه يستمع لزملاء الخوف كى يضطلعون ببعض العبء بدلاً منه ليستريح هو قليلاً.

- ذكره بما قاله «فرانكلين روزفلت» فى حفل تنصيبه الأول: «الشىء الوحيد الذى ينبغى أن نخافه هو الخوف ذاته» فلا شىء كالخوف يجب الخشية منه فهو مدمر قاتل.

- عليه أن يحسب التكلفة الباهظة المترتبة على كل حياته عندما يشكل الخوف كل حياته.

الشاب المندفع وراء أحلام النجاح السريع:

وستجده:

- يتوقع أو يطلب نجاحًا استثنائيًا وسريعًا، الإنجازات الصغيرة لن تفى بالغرض.
- يريد كل شيء الآن فوراً ويعتبر السعى التدريجى للقمة أمر محرجًا له بشكل ما لا يمكن حتى التفكير به.
- يرفض استلام أى منصب فى مؤسسة أو مهمة إلا إذا كان يتربع على القمة فيها.
- يريد أن يبدأ من القمة ليظهر تفوقه على الفور .
- مسرفًا فى الثقة والاستعجال ويرغب فى الشعور الفورى بالرضا.
- يجيد تبديد الموارد خاصة الموارد المالية.
- دائم السعى نحو الأحلام والبحث عن الصفقة الكبرى والمشروع الكبير التالى.
- غير واقعى.
- لا يقبل بأقل من الكمال.
- يميل للتطوع لإدارة مشروعات ومهام فوق مستوى إمكانياته، ومن ثم يتنقل من فشل لآخر ويبحث عما يضمن له الفشل من جديد.

- يميل للعمل بمفرده ويجرى لاهثًا وراء التصفيق والهتاف.

- نرجسي في شخصيته.

وعليك أن تساعده في التخلص من هذا الأمر بأن:

- تدله على صاحب الخبرة والاحتراف في مجال عمله ليحصل على ذلك النوع من المعلومات المفيدة في تخصصه مثل: الخبرة المطلوبة، التدريب المراد، العائد المتوقع...

- يجب أن يتوقف عن محاولة القيام بالكثير أو محاولة الوصول إلى الهدف الكبير.

- يجب أن يفهم السبب الذى يدفعه للشعور بضرورة الاستعجال فى النتائج والنجاح، وكيف يقاوم هذه الهواجس، ولماذا يصر على أن يتعامل كنجم شباك من الآخرين.

- يجب أن يقرر وبموضوعية ما هو الأفضل له آخذاً بعين الاعتبار مواهبه وطاقاته وإمكاناته ونقاط القوة ونقاط الضعف لديه.

- لابد أن يقتنع بأنه قد يصل لهدفه متأخراً بعض الشيء عمن هم حوله، ولكن احتمال الوصول يكون أكبر في حالة السير في الطريق بسرعة معقولة نحو النجاح وإلا فإن التعاسة أمر ضرورى وملازم له.

- ازرع داخله الشعور بالصبر والانتظار حتى يمتلك المهارات والمعرفة الضرورية وانتظار اللحظة المناسبة لتطبيق تلك المهارات والمعرفة.

- لا تيأس من محاولة لفت نظره وباستمرار وبلطف بأنه لن يعيش فى وضع يفوق إمكاناته سواء من ناحية التفكير أو النجاح أو التنفيذ أو أى شىء آخر.

- دعه يتعلم الكثير عن طريق المراقبة الدقيقة لكيفية أداء الناس لعملهم وتحقيقهم للنجاح والكيفية التى يفشلون بها.

- أسند له مهام محددة ووضح له المهارات المطلوبة - وبدقة - لأداء هذه المهام، وأعطه ما أمكن من أمثلة توضح كيف قام الآخرون ممن يعرفهم بتطوير مهاراتهم عن طريق القيام بمهام متواضعة فى بداية حياتهم.

- عليه أن يُذكر نفسه بما أنجز وليس بما لم ينجز.

الشاب الذى يعمل أكثر من اللازم «ليل نهار دون كلل»

وستجده:

- يعمل أكثر من اللازم ويطلب من العاملين معه أو زملائه أن يعملوا ويواصلوا عملهم لدرجة الإرهاق.

- يقدم على تنفيذ المستحيل أو ما يشبه المستحيل.

- توقيت عمله ثابت «أربع وعشرون / سبعة» أى أربعًا وعشرين ساعة فى اليوم وسبعة أيام فى الأسبوع.

- يدفع نفسه للقيام بالمزيد والمزيد من الأهداف دون هوادة.

- يؤدى عمله بنوع من الهوس وبدون أية بهجة ولا يجد متعة فى أى شىء سوى العمل.

- العمل معه يجعل الآخرين يتركونه بعد مزيد من الضغط والإرهاق.

ـ ميالاً لتحميل نفسه فوق طاقتها فهو فى غمرة انشغاله بعمل ما يطلب مهمة أخرى ليتحملها، وليس المال هو الذى يحركه، فما يجذبه هو الشىء الصعب المنال.

ـ يجلد نفسه ويجلد الآخرين معه فى المهمة ليتحركوا بأقصى سرعة متجاهلاً دائمًا حقيقة أن الآلات والحيوانات والبشر إذا ما انطلقوا بسرعة قصوى بلا نهاية دون التوقف لفترة ما من أجل استعادة قواهم فإنهم فى نهاية الأمر سيترنحون ويخفقون فى إتمام المطلوب.

ـ خاليًا من الإحساس بالدعابة ومن دفء المشاعر، يتركز كل تفكيره بالمهمة الملقاة على عاتقه.

ـ لا يصر فقط على بلوغ الكمال فى مهمته، بل يستمر فى توسيعها بحيث تتضمن المزيد من العمل فهو مثابر.

ـ قائداً ملهما، يتمتع أحيانًا بجاذبية جماهيرية وعادة ما يكون لديه رؤى عظيمة وإذا ما أتيح له نقل تلك الرؤى والأهداف إلى الآخرين يصبح بمقدروه إلهام هؤلاء الآخرين بأن يوسعوا أهدافهم وطموحاتهم ليصبحوا أبطالاً مثله.

ـ يبدأ المهمة ومعه الكثير من الزملاء، ولكن فى نهاية الأمر يعمل على إقصاء الجميع.

ـ لا يعرف معنى النصر، فليس لديه وقت ليعرف أنه قد ربح أو فاز، وأن الوقت هو وقت الاستمتاع بما أنجز، والتنعم بالجد لفترة، ومنح جسده وذهنه وروحه فرصة لتجديد نشاطه.

- لا يعطى للعاملين معه وقتًا للراحة فهم يخرجون من مهمة لأخرى.

- ضعيفًا جدًا فى الإصغاء للغير، وهم يقولون إنهم مرهقون ولا يستطيعون صبرًا على هذا العمل الشاق أو أنهم يحتاجون إلى إجازة.

- من خلال طبيعته الغريبة فى العمل يفتخر به رؤساؤه وتتولد مشاعر الضغينة عليه والعداوة من زملائه.

وعليك أن تساعده فى التخلص من هذا الأمر بأن:

- تضع له مجموعة أسئلة وهى: هل يعى ما يقوم به؟ هل يجهد نفسه عادة بالعمل إلى حد الإفراط؟

* هل يميل إلى دفع من حوله للقيام بمثل ما يقوم به؟

* هل يصفه الناس بأنه دائم الشعور بالضغط والإرهاق؟ وهل يصفه مرؤوسوه فى المهام العاملون معه فيها بنفس الأسلوب؟

* هل يفقد الكثير من الأشخاص العاملين معه فى المهمة.

- دعه يفكر كما يفكر قائد الجيش، لابد من أن يرخى قبضته الحديدية على كل شىء، دع مساعديك يقومون ببعض الأعمال لتسهل الأمور عليك حتى ولو أدوها بنسبة خطأ كبيرة فى البداية، ولكن تدريجيًا ستقل نسبة الخطأ.

- الفعال يُحول المهام لغيره، وهو أمر ينبغى على كل شاب إدارى ناجح أن يتمتع به وأن يتقنه، فليس من المفروض أن يقوم هو بكل شىء.

- توجيه الانتباه نحو ملاحظة تعبيرات الآخرين ووجوههم وأساليب التواصل غير الكلامية ليلحظ منهم التعب والجهد والإرهاب والتجهم.

- ضع حدوداً لمساعدته على إقامة حدود لبرنامج عمله وخفض نسبة ٢٤/٧ إلى ٢٠/٦ مثلاً حتى تصل بها إلى أدنى درجة ممكنة.

- علمه أنك تحتاج لأبطال من أمثاله، ولكن على هؤلاء الأبطال أن يكونوا أكثر رحمة وتفهمًا للآخرين وإلا فإنه قد يجد نفسه جريحًا وقد قضت عليه بطولته الذاتية.

الشاب الذى لا يضع حدوداً للأشياء:

وستجده:

- مُجداً فى عمله.

- لا يؤمن بان هناك حاجزاً يفصل بين العمل والحياة العائلية.

- لطيفًا ودافئ المشاعر وسهل التواصل بين الناس.

- يهتم بصدق الآخرين.

- ثرثاراً بلا داع وعلى الدوام فلا يستطيع إبقاء شفاه مطبقة.

- لا ينقل إشاعات ولا يتعمد نقل ما يسيء إلى اى شخص، وليس بشرير بطبعه.

- يتحدث ويشارك الآخرين فى الحديث لمجرد المشاركة فهو صاحب نوايا حسنة.

- ينتمي لعرق أو عائلة أو مكان دافئ جداً في تعاملاته مع الآخرين، ولا يضع حدوداً للأشياء وبالتالي فما يفعله ليس بغريب عليه.
- مدفوعًا بحاجته للانتماء والحاجة لأن يكون جزءاً من فريق أو من مجموعة، فهو يشعر بشوق عميق للانتماء للناس وللتواصل معهم على صعيد شخصي.

وعليك أن تساعده في التخلص من هذا بأن:

- يجب أن يبتعد عن العمل في مؤسسات أو مهام ذات أجواء تحترم التسلسل الهرمي ولديها نظام صارم فيما يتعلق بالمظهر والملبس والتصرفات.
- عند عمله في مكان ما وأثناء لقائه في مقابلة التوظيف عليه أن ينظر لمكاتب العاملين والمسئولين هل يضعون صور عائلاتهم في المكاتب، وكيف يتحدثون معًا (بألفة أم بشكل رسمي)، هل يناقشون مواضيع شخصية أم أن حديثهم لا يتعدى نطاق العمل.. وهكذا.

هذه الأشياء البسيطة تمهد لك معرفة دفء المكان وهل هو مناسب لهذا الشاب أم لا؟

- حتى في الشركات والمؤسسات ذات الأجواء الدافئة علمه أن هناك حدوداً وفواصل ما بين الخاص والعام لا يمكن تجاوزها، ويجب عليه أن يتعرف على الخطوط الفاصلة من خلال معرفة رؤية الأمور من وجهة نظر الآخرين.
- ضع له إشارات عندما يتجاوز حدوده يتم تنبيهه لها.
- علمه أن يفكر مرتين ويتكلم مرة واحدة وأن السكوت من ذهب.

الشاب المسالم:

وستجده :

- يتجنب الصدام باستمرار مع الآخرين وبأى ثمن.
- يشعر برهبة وخوف من إمكانية المواجهة فهو يغير مساره لتجنب الصدام لأنه ليس متأكداً إلى أين سيؤدى به هذا الصدام.
- يعتقد أن تفادى المعركة هو شكل من أشكال حماية الذات، وأنه يحافظ على نظام الأداء فى المؤسسة أو فى المهمة التى يعمل فيها، وإن كان هذا التصور لا أساس له على الإطلاق فتصرفه يعتبر حاجزاً يعيق تفاعل الصدام وإيجاد الحلول ومن ثم التطور والنجاح فى الأمر.
- يرى نفسه شخصاً يضع المشاعر فى الاعتبار الأول بينما هو يقوم فى الواقع بكبت المشاعر فى المقام الأول.
- لا يستطيع تعلم أن الغضب ودخول المعارك قد يمكن من التوصل إلى حل يشكل جزءاً رئيسياً فى المهمة الداخل بها.
- يتصرف فى كل الأمور بدافع الخوف والاضطرار، ويكبت كل الانفعالات وردود الأفعال الطبيعية مما يفاقم التوتر بين العاملين أو ضمن علاقة ما نتيجة تجاهل المشاعر وردود الأفعال وإخفائها.
- يشجع من يعمل تحت إمرته أو حوله على القيام بمثل سلوكه، وبالتالى يعيق الأفكار والمبادرات الخلاقة التى قد تعود بالنفع على المؤسسة وتقوى مسيرة الشخص أو الأشخاص من حوله.

- قد يتجنب نواحى معينة من عمله لأنها تتضمن التعامل مع أحد الناس بشأن موضوع ما قد يفضى إلى جدال.

- يخشى المسالم الصدام مع أقرانه لئلا يفسر ذلك على أنه تهديد للصداقة وللأخوة قد يؤدى إلى إنهاء العلاقة أو إلى برودها إلى حد ما على الأقل، كما يخشى الصدام مع مرؤوسيه لئلا يبدو ذلك منه استغلالاً للسلطة، الأمر الذى يقضى على العلاقة الإيجابية بينه وبينهم ويهددها مستقبلا، ويخشى الصدام مع رئيسه لأن ذلك قد يفهم على أنه محاولة منه لاغتصاب السلطة من المدير وتكون النتيجة تردى العلاقة بينهما أو انتهاءها.

وهنا تبدأ الدائرة المغلقة فهو يخشى الخسارة التى لابد أن يسببها هذا الصدام ومن ثم يستمر خوفه من الخسارة ويكبت مشاعره ويتجنب الصدام.

- يحب كل الناس ومع ذلك لا أحد يفكر بالاعتماد عليه فى خوض معركة من أجل أى شىء مهما كان تافهاً.

- لديه خوف دائم من ألا يتمكن من طرح أفكاره فى مواجهة المعارضة.

وعليك بان تساعده فى التخلص من هذا الأمر بان:

تضع أمامك أمرين:

الأول ← التخلص من حساسية هذا الشاب تجاه الصدام.

الثانى ← تنمية مهاراته فى التعامل مع هذا النوع من الصدام.

- لا تلجأ للمنطق فمن غير المجدى اللجوء للإقناع بالحجج والبراهين.

- أعلمه أن يكون له رداء أسد يرتديه عند اللزوم وليس طوال الوقت.

- دربه على ملاحظة طبائع من حوله من الناس: ماذا يرتدون، كيف يتكلمون، بماذا وعلى ماذا يمرحون، كيف يرون الآخرون، وستستفيد أنت وهو من هذا الأمر أمرين:

* الأول ← اكتساب معلومات حقيقية ومفيدة عن المحيطين بالشاب.

* الثانى ← بدء عملية التخلص من الحساسية بأن يقترب ممن يخاف منهم.

- أكد له أن مخاوفه من عدم إعادة العلاقات إلى سابق عهدها قبل الصدام أمر بسيط فأمامه وسيلتان:

* الأولى ← رؤية الشخص بعد ساعات من الصدام الذى تم بينه وبين الشاب المسالم وتبادل حديث قصير معه، إما بشأن موضوع ما فى العمل أو غير ذلك كأن تسأله: أين أديت شعائر صلاة الجمعة السابقة.

* الثانية ← التوجه له مباشرة وتبين له أن كلينا كان شديد الانفعال فى معالجة الأمر، ولكن أتفهم وجهة نظرك والسبب الذى يدفعك لتبنيها.

- دربه بالتمثيل كيف يؤدى الصدام وبحرفنة ومهارة مع الآخرين، يبدأ بلعب دور الطرف الآخر حتى يتقنه ثم ينتقل إلى لعب دوره هو شخصيًا حتى يستمتع بالصدام، ويصبح بطلاً للرواية المطلوب أداؤها عند اللزوم.

- علمه أنه إذا كان يريد السلام، فإن الشىء الذى يتعين عليه عمله هو أن يُظهر للآخرين بأنه مستعد أيضًا للقتال.

توصيل مفهوم طبيعة العمل المؤسسي لدى الشباب:

المؤسسة ترتبط بحياتنا اليومية، فكل فرد يقضي جزءاً من يومه في مؤسسة من المؤسسات يتعامل معها كعميل لها أو مستثمر فيها أو عامل داخلها أو مؤمنًا بفكرها، فهي تؤثر عليه بأي شكل من الأشكال، فالمؤسسة «نظام اجتماعي نسبي وإطار تنسيقي عقلاني بين أنشطة مجموعة من الناس تربطهم علاقات مترابطة ومتداخلة يتوجهون نحو تحقيق أهداف مشتركة وتنظيم علاقاتهم بهيكلية محددة في وحدات إدارية وظيفية ذات خطوط محددة السلطة والمسئولية»(*).

وبالتالي فإن هذا المعنى يعني تصنيف المؤسسات إلى:

مؤسسات إنتاجية ← وتختص بإنتاج سلعة أو سلع معينة وهي مؤسسات ربحية بالدرجة الأولى.

مؤسسات خدمية ← وهي التي تقدم خدماتها في نظير الحصول على مقابل لها، وهي مؤسسات ربحية أيضًا وهي مثل الخدمات القانونية والإدارية والنقل والفندقة.

مؤسسات تطوعية ← وهي تقوم على أساس التطوع بدافع خدمة المجتمع، فهي مؤسسات غير ربحية تقوم على أساس أخلاقي أو ديني أو اجتماعي أو حضاري، ويندرج تحتها مؤسسات الدعوة والمؤسسات الخيرية، ومؤسسات حقوق الإنسان والمؤسسات السياسية وهكذا.

(*) د. محمد أكرم العدلوني، العمل المؤسسي، دار ابن حزم - بيروت.

فلسفة العمل المؤسسي:

يقدم العمل المؤسسي ترجمة عملية لمبادئ وقيم دينية عظيمة، فهو شكل من أشكال التعاون بين الناس (العمل التعاوني)، وهو بهذا المعنى ضرورة للبقاء والمنافسة من أجل تقديم الأفضل فى عالم اليوم، وهذا يفرض مجموعة من الصفات لأى جهة تريد أن تبدأ بالعمل المؤسسي أهمها:

- الانفتاح.
- النضج.
- العزم والتوكل.
- التفكير الإيجابي.
- المهارات الإشرافية اللازمة.

كما ينبغي توافر عشرة عناصر للبدء في رحلة البناء المؤسسي وهي:

- وضوح الفكرة التى قامت من أجلها المؤسسة .
- وجود قيادة مؤهلة ومحترمة ومتحمسة ومتفرغة.
- توافر رأس المال الكافي.
- سمعة جيدة للمؤسسة عند العاملين بها والمتعاملين معها.
- قدرة المؤسسة على اتخاذ قراراتها دون تدخل خارجي.
- جذب عدد كاف من العاملين الأكفاء المنجزين والمتحمسين.

- وجود لوائح وأنظمة عمل محددة وواضحة ومتفق عليها تتناسب وأهداف المؤسسة.
- وجود خطط وبرامج محددة وواضحة وموثقة ومعروفة للجهات التى ستتعامل معها.
- وجود نظام للرقابة والمتابعة والتقويم المستمر لضمان سلامة التخطيط والتنفيذ.

كما أن هناك خصائص فى العمل المؤسسى المتميز وهى:

- ضمان ثبات العمل واستمراره وتراكم الخبرات والمعلومات.
- عدم تفرد القيادة باتخاذ القرارات المصيرية للمؤسسة.
- الاستقرار الإدارى والمالى للمؤسسة من خلال قواعد ونظم المعلومات.
- التزام جميع العاملين بمنظومة القيم والمبادئ التى يتمحور حولها أداؤهم وسلوكهم وعلاقاتهم الوظيفية والإنسانية.
- السعى لاختيار أفضل الأساليب والنظريات الإدارية التى تحقق أعلى أداء وتضمن تقديم أفضل مستوى للخدمات.
- دعم المؤسسة بأفضل الموارد البشرية من خلال التوظيف والتأهيل والتدريب.
- استعداد المؤسسة لتقديم القيادة البديلة فى وقت الضرورة والطوارئ.

دورة حياة المؤسسة: المؤسسة كائن بيولوچى كالإنسان لها عقل وجسم وروح وبيئة تتفاعل معها، ولها احتياجات أساسية من الممكن أن تسمى «دورة حياة المؤسسة» وهى تمر عبر خمس مراحل أساسية:

المرحلة الأولى: مرحلة النشأة والوجود: وهى مهمة جداً فى الإجابة عن أسئلة جوهرية:

من نحن؟

ماذا نريد؟

كيف نصل؟

فإذا أجابت المؤسسة عن هذه الأسئلة فإنها بذلك تكون قد حددت هويتها وأسباب وجودها وأهدافها وخططها لتحقيق هذه الأهداف، وشعار هذه المرحلة ﴿ وَأَعِدُّوا لَهُم مَّا اسْتَطَعْتُم ﴾ [الأنفال: ٦٠].

المرحلة الثانية: مرحلة التاسيس والبناء:

وفيها تبدأ المؤسسة باتخاذ خطوات حثيثة من أجل عملية التاسيس والهيكلة بالطريقة التى تستجيب لرسالة المؤسسة والأهداف التى وضعتها وتتفاعل أيضاً مع ميادين العمل والبيئة التى ستتحرك فيها وشعار هذه المرحلة: ﴿ أَفَمَنْ أَسَّسَ بُنْيَانَهُ عَلَىٰ تَقْوَىٰ مِنَ اللَّهِ ﴾ [التوبة: ١٠٩].

المرحلة الثالثة: مرحلة التوسع والامتداد:

حيث تفكر المؤسسة بوضع الخطط والاستراتيجيات والتكتيكات العملية لإحداث قدر من التوسع والامتداد، سواء فى علاقاتها أو فى ميادين العمل بالبحث عن أسواق جديدة لتسويق منتجاتها أو خدماتها داخلياً وخارجياً وتحسين هذه المنتجات والخدمات كماً ونوعاً وسرعة ودعاية، وتوسيع فئات ونوعيات الجمهور المستهدف. وشعار المؤسسة فى هذه المرحلة ﴿ هُوَ الَّذِي جَعَلَ

لَكُمُ الأَرْضَ ذَلُولاً فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾ [الملك: ١٥].

المرحلة الرابعة: مرحلة الارتقاء والتجويد:

وهى السعى نحو التميز من خلال التمسك بأعلى معايير الجودة الشاملة والارتقاء والتجويد لكل شيء فى المؤسسة أفقيًا ورأسيًا وعمقًا، وشعار المؤسسة فى هذه المرحلة ﴿وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [البقرة: ١٩٥].

المرحلة الخامسة: مرحلة التمكين والاستمرار:

وفى هذه المرحلة تصل المؤسسة إلى القمة وإلى درجة عالية من التمكين، والإقبال على منتجاتها وارتباط عملائها وعمالها بها، ويتحقق للمؤسسة فى هذه المرحلة عنصر «السمعة الحسنة» ويكون التحدى هو كيفية الحفاظ على القمة، وذلك يتحقق بقيام المؤسسة بعملية تقويم مستمر للأداء وصيانة النظم وتصحيح وتنقية المناخ التنظيمى، وتطبيق أعلى درجات الشفافية، وشعار المؤسسة فى هذه المرحلة: ﴿أَنِّي لا أُضِيعُ عَمَلَ عَامِلٍ مِّنكُم﴾ [آل عمران: ١٩٥].

الأركان السبعة للعمل المؤسسى(*):

أى بناء لا يقوم إلا إذا ارتكز على أركان أساسية، وكلما كانت هذه الأركان متينة وقوية كان البناء قويًا مما يسمح بارتفاعه وارتقائه، وتنطبق هذه النظرية على بناء المؤسسات والمنظمات، وهناك سبع قواعد أو أركان أساسية لا تستغنى عنها أى مؤسسة وهى:

(*) العمل المؤسسى، مرجع سبق ذكره.

الأول: تبنى منظومة من القيم والمبادئ يتمحور حولها عمل المؤسسة تكون بمثابة ميثاق أخلاقي للمؤسسة تبنى على أساسه القرارات، وترسم الخطط وتوضع السياسات، وتتخذ الإجراءات وتحدد الأسس والمعايير، وتقدر العلاقات وتقدم الخدمات، وتتراوح مستويات القيم فى المؤسسة بين القيم الجوهرية «الصدق، العدل» والقيم الأساسية «الجودة، التخصص» والقيم البنائية «الكفاءة، والالتزام» والقيم المتميزة «التعلم، الإنجاز، التجديد».

الثاني: وجود استراتيجية واضحة ومحددة للمؤسسة تستند على أربع مقومات تدور حول:

* الفكر الاستراتيجي.
* التخطيط الاستراتيجي.
* الخطة الاستراتيجية.
* الإدارة الاستراتيجية.

وتنطلق استراتيجية المؤسسة من خمس محطات تبدأ بالبدء والانطلاق ثم تتجه إلى البحث عن الغرض ثم تحديد الأهداف ثم مرحلة التشغيل والتنفيذ وأخيراً مرحلة تقويم النتائج.

الثالث: تبنى نمط أو أسلوب إدارى يتناسب مع رؤية المؤسسة:

ويمكن للمؤسسة اختيار أسلوب أو نمط إدارى من بين الأنماط الشائعة والتى تشمل الإدارة بالأهداف، الإدارة بالقيم والمبادئ، الإدارة بالهدم والخلاف، الإدارة القائمة على خدمة المجتمع.

الرابع: بناء هيكل تنظيمى متين يتناسب مع طبيعة المؤسسة واستراتيچيتها.

ويتصف بمواصفات تضمن نجاحه وأهمها: التغطية الشاملة، الوضوح فى تحديد المسئوليات، التوازن بين الصلاحيات والمسئوليات، المرونة في التعديل والتحويل.

الخامس: وضع أنظمة عمل دقيقة ومرنة تتناسب مع عمل المؤسسة، وتشمل السياسات والقواعد والأساليب والإجراءات والخطوات التى تحكم نشاط المؤسسة فى رحلتها لتحقيق أهدافها.

السادس: استقطاب كوادر بشرية ذات نوعية متميزة تتناسب مع مهمة المؤسسة، وهذا الركن من شانه أن يساعد الإدارة على توصيف الوظائف المطلوبة وتحليلها وتقييمها، واختيار الكوادر المناسبة لكل وظيفة وتقييم أدائها وتدريبها وتطويرها وتحفيزها.

السابع: تنمية مستمرة للمهارات اللازمة لأداء عمل المؤسسة وتحقيق أهدافها وذلك بتطوير وتنمية المعارف والمعلومات للعاملين بالمؤسسة وتطوير قدراتهم ومهاراتهم العلمية وتطوير دوافعهم وقيمهم ومعتقداتهم حتى تتكامل للمؤسسة المهارات المطلوبة، سواء كانت مهارات قيادية أو إدارية أو إنسانية أو شخصية أو تكنولوچية.

وهذا هو المطلوب فقط توصيله لدى الشباب عن العمل المؤسسى.

ولكن أخيراً ليس بآخر فمطلوب منا الكثير والكثير للشباب لماذا؟

إن تكن تاهت السفينة يومًا فلقد جاءها الفتى الربان
مسلم صاغه الوجود وجوداً وبعينيه تشرق الأوطان

فهم المستقبل..

هم أصحاب الطاقات والمواهب الإبداعية..

هم نصف السكان للشعوب العربية، وبالتالى فهم فى حاجة إلى التنمية والصقل والفرص، وإلى خدمات عامة كثيرة وتنميتهم ليس لأجل إبقائهم على قيد الحياة والكفاح من أجل البقاء، وإنما من أجل استيعابهم اجتماعياً وتهيئتهم لصياغة الحياة..

فرب صغير قوم علموه سمى فحمى المسمومة العرابا
فكان لأهله خيراً ونفعًا ولو تركوه كان أذىً وعابا
فعلم ما استطعت لعل جيلاً سيأتى يُحدِثُ العَجَب العُجَابَا

مهمتنا إخراج الشباب مما هم فيه إلى عالم الريادة متذكرين فى هذا ما كان يقوله الصحابى الجليل أبو سعيد الخدرى رضى الله عنه إذا رأى الشباب: «مرحباً بوصية رسول الله ﷺ، أوصانا رسول الله ﷺ أن نُوسِّع لكم فى المجالس وأن نفقهكم؛ فأنتم خلوفنا وأهل الحديث بعدنا».

وهكذا تكون البداية مع رحلة الوصول إلى الشباب

إلى الجيل الجديد

إلى البداية ....

المراجـــــع

- السيد فرج : دليل الشباب إلى البطولة، سلسلة دراسات قومية، العدد (١٢)، مطابع دار المعارف، ١٩٨٠م.
- أنور الجندى : سقوط الأيدلوجيات وكيف يملأ الإسلام الفراغ، سلسلة دعوة الحق، السنة (١٢)، العدد (١٣٩)، دولة قطر، ١٤١٤هـ.
- أندروفينا لسون : أسئلة تصل بك إلى الهدف، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢م.
- ألكسندر هيام: تحفيز الموظفين ومكافآتهم، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.
- أبو محمد المعتز بالله رضا بدر أحمد حمدى: ٣٠ طريقه لخدمة الدين، دار الوطن، مصر، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.
- براندون تورويوف : فن ومهارة التعامل مع الناس، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٠م.
- د. تيموثى بتلر، د. جيمس والدروب : ذُروة النجاح، تعريب / مها حسن بحبوح، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠١م.
- جارى س. توبتشيك : التغلب على سلبيات العمل، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.

- جون ر. كاتزنباخ: الأداء المميز - التوافق بين العقل والقلب، تعريب / محمد حسن شموط، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.

- جيـرى لانغ، توددومكه: نهج قـابيل وهابيل فى العـمل داخل المؤسـسـات والمكاتب، تعـريب / أيمن الأرمنازى، مكـتبـة العـبـيكان، المملكة العـربيـة السعودية، ٢٠٠٢م.

- دبرا كونتز ترافرسو: كيف تتفوق على الحيتان (الشركات العملاقة) بذكائك، تعريب / فاضل جتكر، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠١م.

- روبرت ألبيـرتى، مـايكل إيمونز: حـقك الكامل - دليلك إلى الحـيـاة بحـسم، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.

- د. على بدر عمر بن أحمد بادحدح: مقومات الداعية الناجح، دار الأندلس الخضراء، سلسلة معالم على طريق الصحوة، رقم (١٠)، المملكة العربيـة السعودية.

- د. على عبد الحليم محمود: فقه الدعوة الفردية، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، ١٩٩٢م.

- د. كينيث ليويد: الحمقى فى العمل، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.

- مجموعة رسائل الإمام الشهيد حسن البنا: دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ١٩٩٠م.

- د. مصطفى حبيب : الهدى والنور - الدعوة إلى الله ... لماذا وكيف، الناشر: المؤلف، ٢٠٠٠م.

- محمد عطية الإبراشي: عظمة الإسلام (الجزء الأول والثانى)، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مكتبة الأسرة، ٢٠٠٢م.

- د. محمد أكرم العدلونى : العمل المؤسسى، دار بن حزم، بيروت، ٢٠٠٢م.

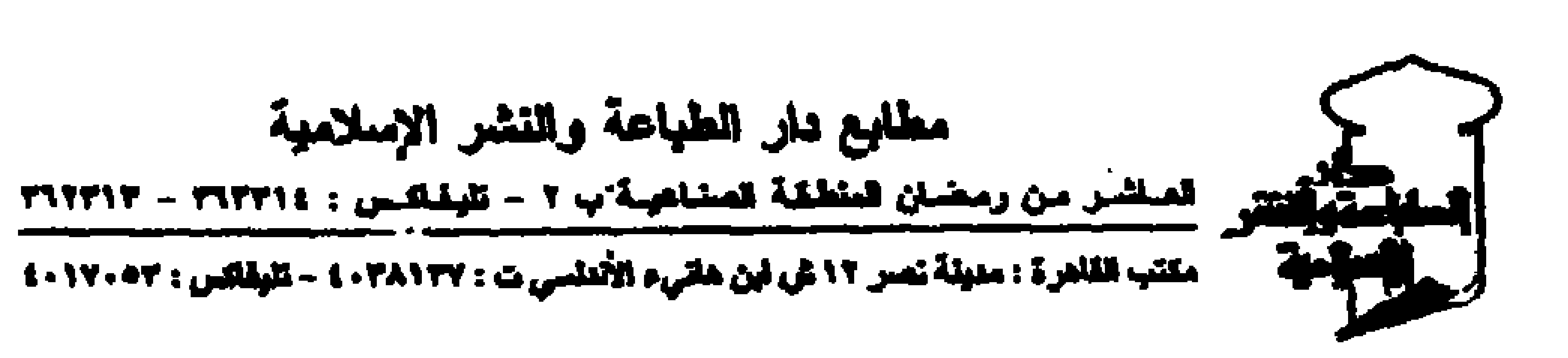
- د. محمد محمد بيومى خليل: إنحرافات الشباب فى عصر العولمة (الجزء الأول والثانى)، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠٠٣م.

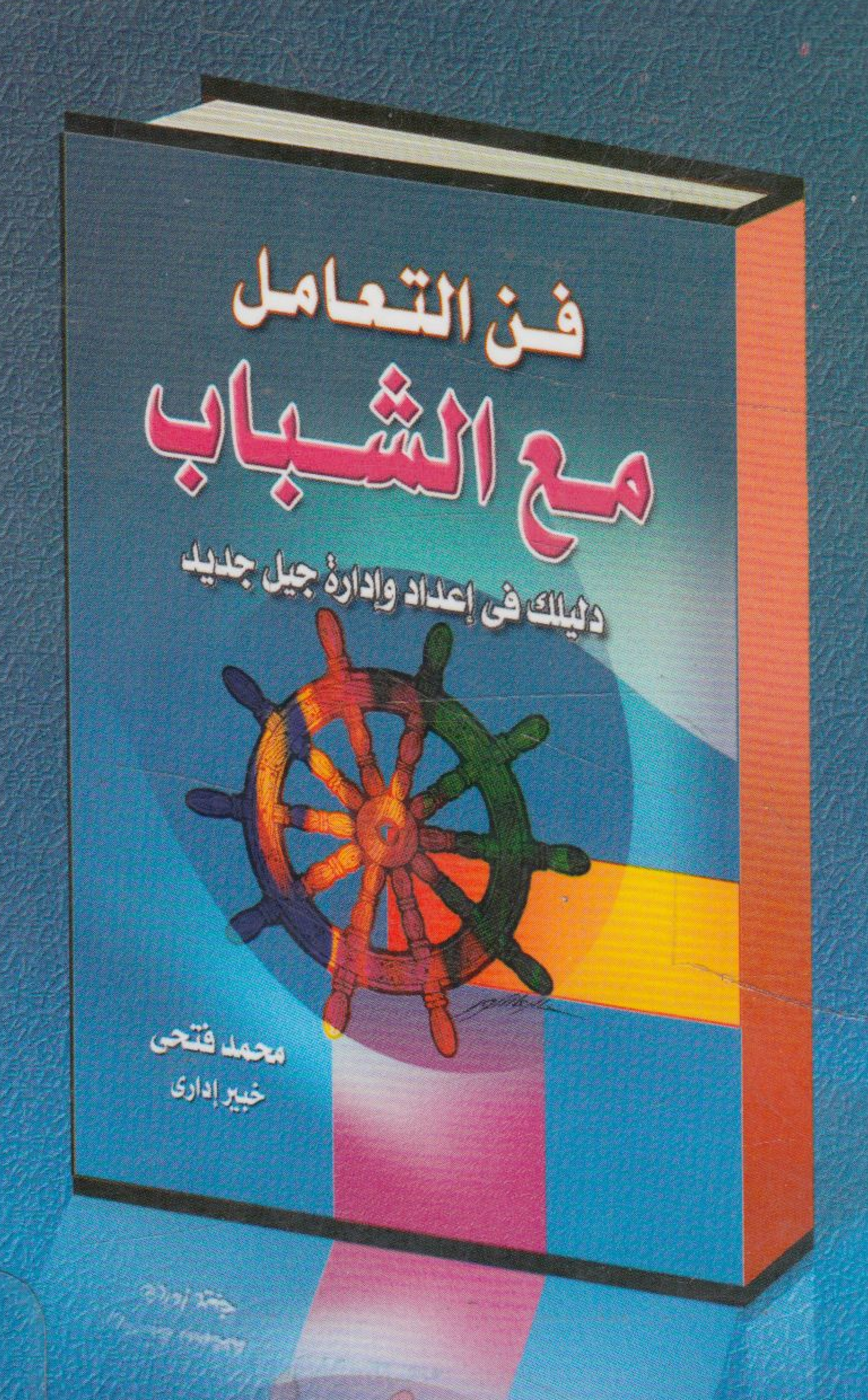
- محمد سعيد مرسى: فن التعامل مع الآخرين، اقرأ للتجارة والتوزيع، ٢٠٠٢م.

- نيكولاس بوثمان : كيف تجعل الناس تحبك، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.

- د. يوسف القرضاوى: التربية الإسلامية ومدرسة حسن البنا، مكتبة وهبة، القاهرة، ١٩٧٩م.

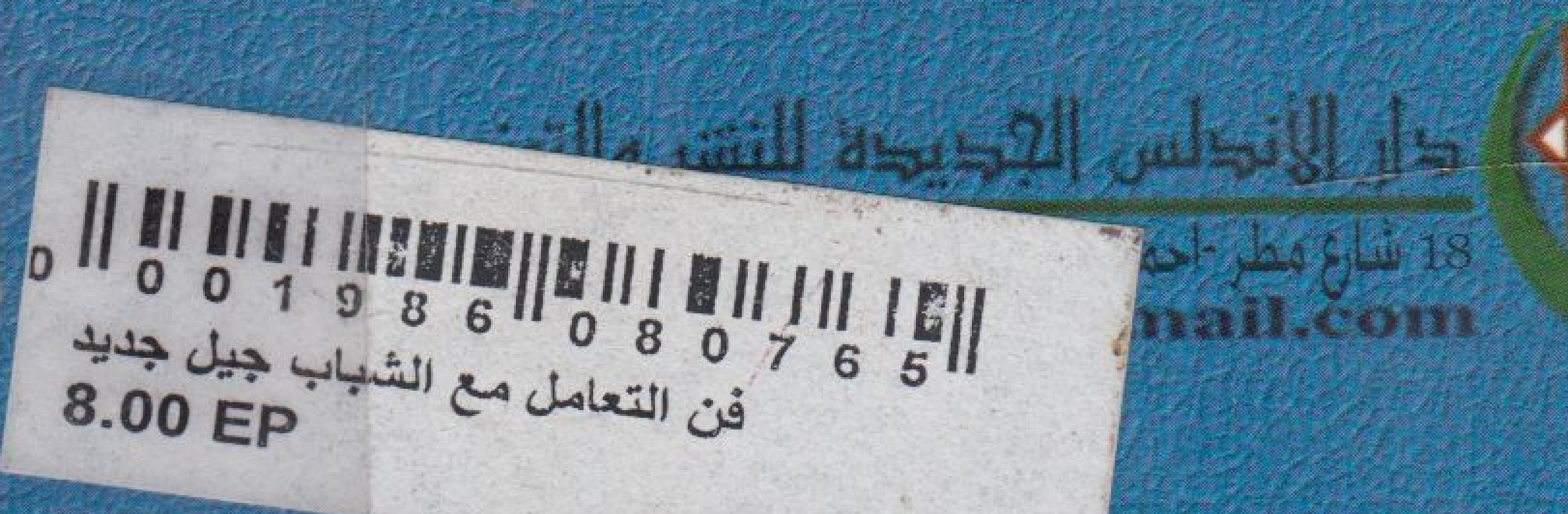
- د. يسرى محمد هانئ: الدعوة الفردية فقهًا وتطبيقًا، دار الكلمة للنشر والتوزيع، المنصورة، ١٩٩٨م.


مطابع دار الطباعة والنشر الإسلامية
العاشر من رمضان المنطقة الصناعية ب ٢ - تليفاكس : ٣٦٢٣١٤ - ٣٦٢٣١٣
مكتب القاهرة : مدينة نصر ١٢ ش ابن هانيء الأندلسي ت : ٤٠٢٨١٣٧ - تليفاكس : ٤٠١٧٠٥٢









دار الأندلس الجديدة للنشر والتوزيع
18 شارع مطر - احمد ...
mail.com